

Дистанционный курс «Организация работы отдела продаж. Конвейер продаж. Система оплаты труда. Точки контроля».

Курс дистанционных занятий-консультаций (дистанционный консалтинг), на котором можно построить отдел продаж или любое другое подразделение компании.

Вкратце результат таков: один человек теперь в состоянии выполнять и успевать больше, чем несколько лет назад за то же время выполняли четыре человека.

Генри Форд.

«Где взять хорошего менеджера по продажам?» - вопрос скорее риторический. На всех не напасешься. Что с этим делать? Ответ один. Умело организовать процесс продаж, чтобы резко снизить потребность в квалифицированных «продажниках» (заодно сократить ФОТ). Отдать 50-70% их работы неквалифицированному персоналу.

Как это сделать? Узнаете на курсе «Организация работы отдела продаж. Конвейер продаж». Заодно сделаете грамотную систему оплаты труда под каждую должность исполнителя.

Курс «Организация работы отдела продаж. Конвейер продаж» – специально разработанная форма обучения. На курсе разбираются и решаются реальные и конкретные задачи его участников.

В интервалах между занятиями и в течение месяца после последнего занятия тренер индивидуально работает с вашей компанией в дистанционном режиме.

Вы сможете:

- Прямо на курсе построить свой отдел продаж, под свои задачи,
- Создать систему оплаты труда именно для своей компании, под свои задачи,
- Сделать работу отдела продаж более прозрачной и управляемой,
- Снизить рабочую нагрузку на себя и на подчиненных, при этом объем работы, выполняемой в отделе продаж, будет намного выше,
- Увеличить выручку,
- Обезопасить бизнес от непорядочных сотрудников,
- «Клонировать» созданную схему и открывать филиалы и другие подразделения.

Технология позволяет резко снизить сопротивление персонала изменениям в организации. Как именно, узнаете на первом же занятии.

Курс проводится с 2008 года. **Хит продаж!**

Один из отзывов:

- Отдельно отмечу эрудированность ведущего курса, умение выделять общее для, казалось бы, разнородных компаний. Великолепно подобранные афоризмы и жизненные примеры прекрасно иллюстрировали рабочий материал. Курс логично выстроен и постепенно раскрывает основную идею. Понравилась форма подачи материала. На обычных семинарах приходится самому додумывать, как применить новое в своей работе, на курсе же все происходило непосредственно на месте при постоянной поддержке, внимании, своевременных советах ведущего курса.

Иванов Д.М.,

Директор департамента продаж ООО «Конди»

Работаем с материалом вашей компании
по технологии ASSETS®:



Автор и ведущий: **Зюзько Владимир Владимирович** – бизнес-консультант, бизнес-тренер, коуч, руководит с 1988 года, профессиональный диплом по менеджменту (OU, UK), НПМ-мастер. Автор статей, публикуемых в Российских и зарубежных изданиях.

Реализовал более 100 проектов по технологии ASSETS®.

Внесен в международную энциклопедию «**Who is Who** в России».

Финансовые аспекты.

	Технология ASSETS®	Пакет ОРОП - 1	Пакет ОРОП - 2	Пакет ОРОП - 3	Пакет ОРОП - full
Занятие 1	Aim	Да	Да	Да	Да
Занятие 2	System map	Да	Да	Да	Да
Занятие 3	System map	Да	Да	Да	Да
Занятие 4	System map	Да	Да	Да	Да
Занятие 5	Standing orders		Да		Да
Занятие 6	Effective reporting		Да		Да
Занятие 7	Test			Да	Да
Занятие 8	Salary			Да	Да
Стоимость		15 000 р.	17 500 р.	24 500 р.	27 000 р.

Рекомендуем работать над материалами курса вдвоем – втроем.

В стоимость включены:

- Раздаточные материалы в электронном виде:
 - 8 занятий,
 - 19 приложений,
- 12 видео,
- Практические примеры других компаний,
- 14 домашних заданий,
- Дистанционная работа с ведущим курса при выполнении домашних заданий (телефон, Skype, другие виды связи),
- Сертификаты.

Вы самостоятельно можете выбирать время для занятий и проходить обучение в комфортном для вас режиме.

Программа курса.

Занятие 1. Общее описание. Разработка целей. Работа с сопротивлением персонала изменениям.

Общее описание технологии ASSETS®. Постановка задачи компании и отделу продаж.

1. Развернутое описание технологии ASSETS®.

- 1.1. Формулировка задачи.
- 1.2. Краткий анализ существующего бизнес-процесса.
- 1.3. Сбор функционала.
- 1.4. Разработка системных карт.
- 1.5. Разработка структуры компании, должностные инструкции.
- 1.6. Разработка регламентов взаимодействия, описание бизнес-процессов.
- 1.7. Формы отчетности, выбор точек контроля системы.
- 1.8. Формулировка задач для сотрудников на должностях.
- 1.9. Критерии оценки работы сотрудников на должностях.
- 1.10. Разработка системы оплаты труда.

2. Постановка задачи для компании и для отдела продаж.

- 2.1. Зачем нужна четкая формулировка задачи - роль психологического фактора.
- 2.2. Взгляд в будущее. Общее описание устремлений компании и потребностей организации с разнесением по линии времени.
- 2.3. Оценка стоимости устремлений компании и потребностей организации в деньгах. Бюджет затрат на развитие бизнеса.
- 2.4. План по выручке на обозримое будущее (2-3 года).

3. Выгоды от реализации задач для компании и для сотрудников.

- 3.1. Зачем это нужно. Работа с сопротивлением персонала изменениям: Модель Курта Левина.
- 3.2. Разработка выгод от реализации задач компании на 2-3 года.
- 3.3. Обсуждение задач и выгод с коллективом. Работа с сопротивлением персонала изменениям: принцип открытости, принципы обратной связи.
- 3.4. Корректировка задач и выгод. Итерации. Выгоды и преимущества, которые дает коррекция задач и выгод.

4. Краткий анализ существующего бизнес-процесса.

Занятие 2. Сбор функционала (работ, выполняемого вашим отделом продаж).

5. Сбор и анализ функций, необходимых для реализации поставленной задачи.

- 5.1. Анкетирование.
- 5.2. Фотография рабочего дня.
- 5.3. Собеседование.
- 5.4. Степень детализации при сборе функционала.

Занятие 3. Разработка системной карты (горизонтальной структуры организации).

6. Принципы разделения труда (функций) в блоки:

- 6.1. Классические принципы (отделение квалифицированной работы от неквалифицированной, отделение функций управления от функций исполнения и т.д.).
- 6.2. Дополнительные принципы (стоимость работы, психологический портрет и др.).

7. Создание системной карты для отдела продаж вашей компании.

Занятие 4. Перевод системной карты в вертикальную организационную структуру.

8. Создание организационной (вертикальной) структуры.

- 8.1. Перевод системной карты в «скелет» организационной структуры, закрепление функционала за должностью.
- 8.2. Определение и/или расчет потребности в персонале.

8.3. Перевод функционала, закрепленного за должностью, в должностную инструкцию.

Занятие 5. Разработка регламентов взаимодействия.

9. Детальное описание и оптимизация бизнес-процесса.

10. Регламенты взаимодействия.

10.1. Принципы разработки.

10.2. Примеры.

Занятие 6. Разработка форм отчетности. Точки контроля процесса.

11. Разработка форм отчетности.

12. Точки контроля: использование форм отчетности для контроля процесса.

Занятие 7. Задачи сотрудника на конкретной должности. Количественные критерии оценки выполнения работы (KPI).

13. Оценка работы сотрудника на должности.

13.1. Укрупненная формулировка задач, стоящих перед сотрудниками на должностях.

13.2. Критерии оценки исполнения работы сотрудником на должности (KPI).

13.3. Ранжирование критериев оценки исполнения работы сотрудником на должности в соответствии с задачами организации (часть 1 семинара).

Занятие 8. Разработка положений об оплате труда.

14. Разработка положений об оплате труда.

14.1. Принципы разделения постоянной и бонусной частей заработной платы в зависимости от должности и характера работы.

14.2. Рыночная стоимость сотрудника на должности.

14.3. Разработка положений об оплате труда для 2 должностей в вашем отделе продаж.

Для участия в курсе отправьте заполненную **Заявку и Реквизиты** по e-mail:

sale@trening-ru.ru.

Если у Вас возникли вопросы по содержанию курса, звоните по телефонам:

+7 (911) 253 4388,

+7 (981) 808 4556.