Бауманский учебный центр «Специалист»

Программа курса Управление продажами с использованием CRM Битрикс24

Код курса: **ПРОДАЖ2**

Тема	Ак. часов
Модуль 1. Прогнозирование, планирование и контроль продаж • Прогноз продаж и его отличия от плана. • Составляющие элементы и методы планирования продаж с использованием Битрикс24. • Маркетинг в планировании продаж, анализ лидогенерации с помощью Битрикс24. • Функции и формы контроля. • Активы отдела продаж и эффективное управление ими. • Анализ экономической эффективности деятельности отдела продаж. • Отработка навыков модуля в Битрикс 24.	**4**
Модуль 2. Построение системы документооборота сбытового подразделения • Принципы построения системы документооборота, формат «единого поля» в Битрикс 24. • Типы и классификация документов в отделе продаж. • Регламент работы отдела продаж. • Пакет стандартов отдела продаж (формирование единой базы в Битрикс 24). • Корпоративная книга продаж. • Пакет отчетной документации. • Отработка навыков модуля в программе Битрикс 24.	**4**
Модуль 3. Инструменты управления торговым персоналом • Качества и навыки руководителя. • Технология принятия управленческих решений. • Методы управления персоналом. • Технологии контроля. • Управление конфликтом. • Делегирование полномочий. • Планирование работы персонала. • Практикум встреча 1:1.	**4**
Модуль 4. Продажи через партнеров или как построить эффективную сбытовую сеть • Цели, задачи создания партнерской сети. • Инфраструктура работы с партнерской сетью, работа в едином поле Битрикс24. • Портрет партнера. • Программа партнерской лояльности и рекомендации по трейд- маркетингу. • Особенности организации продаж на рынке B2B. • Практикум «Формирование бизнес-процессов в Битрикс24».	**4**
Модуль 5. Дополнительные материалы • Битрикс24 CoPilot — ваш персональный AI-помощник	
Аудиторная нагрузка в классе с преподавателем	**16 ак.ч. + 16 ак.ч. самостоятельно**

По окончании обучения на курсе проводится итоговая аттестация. Аттестация проводится в виде теста на последнем занятии или на основании оценок практических работ, выполняемых во время обучения на курсе.

Контакты центра

Для частных лиц	Для организаций	E-mail
+7 (495) 232-32-16	**+7 (495) 780-48-44**	**info@specialist.ru**