

# ШКОЛА КОММЕРЧЕСКИХ ДИРЕКТОРОВ

Запусти машину продаж!



**Концепция:** обучение профессии Коммерческого директора, который может и умеет получить результат.

На данный момент практическим методам и формам, которые действительно приносят результат, нигде не учат. Также нет ВУЗов, которые давали бы диплом по данной специальности. Обычно успешного менеджера повышают до должности руководителя отдела продаж, и он не умеет руководить, не владеет методологией, не знает факторов, влияющих на успешность продаж команды и не обладает умениями эту команду формировать и управлять ей.

### **Целевая аудитория:**

1. Руководители групп продаж или руководители отделов продаж, желающие получить профессиональную подготовку по данной позиции.
2. Коммерческие директора, которые хотят повысить свою квалификацию по каким-то недостающим блокам, по сути пройти переподготовку.
3. Собственники малого и среднего бизнеса, который формируют отдел продаж.

### **Структура Школы Коммерческих директоров.**

1. Программа обучения состоит из 4 модулей.
2. Каждый модуль является самостоятельным блоком и можно начать обучение в любой последовательности, а также пройти только тот модуль, который нужен Вашим руководителям в работе.
3. Длительность модуля – 3 дня.
4. Формат обучения – тренинг.

### **Расписание Школы:**

#### **1. Модуль «Методология работы Коммерческого директора» (функционал коммерческого директора).**

- ❖ Аудит службы продаж
- ❖ Анализ ёмкости клиентской базы (ABC)
- ❖ Анализ товарных характеристик (закупки)
- ❖ Алгоритм работы коммерческого директора
- ❖ Планирование (годовой план, квартальный, ежемесячный)
- ❖ Отчёты, на основании которых строится аналитика (виды, формы, выводы из данных). 1С, CRM.
- ❖ Анализ конкурентов (что делать с полученными данными).
- ❖ Построение стратегии движения службы продаж
- ❖ CRM (виды, способы фиксации результатов )
- ❖ Оценка результатов из CRM – выводы для руководителя

## Результат:

По итогам модуля участники

- ✓ Освоят методологию профессионального управления продажами.
- ✓ Смогут правильно работать со своей клиентской базой (делать профессиональный анализ, расставлять приоритеты в зависимости от прибыли, которую несет конкретный клиент)
- ✓ Смогут провести точный анализ конкурентов и выделить свой продукт из 1000 других.
- ✓ Получат конкретные рекомендации по выбору CRM-системы и смогут скорректировать работу в текущей системе (Правильно настроят воронку продаж)
- ✓ Получат установки на развитие стратегического мышления (уйдут от оперативного управления)
- ✓ Смогут принимать стратегически взвешенные решения в ситуации изменений.

## 2. Модуль «Управление коллективом Службы продаж» (основы менеджмента).

- ❖ Групповая динамика
- ❖ Формы групповых дискуссий (как вовлечь коллектив в принятие решений)
- ❖ 4 зоны сообщений (как правильно ставить задачи человеку)
- ❖ Методики выработки коллективных решений (Модерация и Мозговой штурм).
- ❖ Методы и формы контроля поставленных задач
- ❖ Когда стоит увольнять?
- ❖ «Лестница лояльности» сотрудников – как оценивать степень вовлечённости и приверженности. (Методы определения лояльности сотрудника)
- ❖ Мотивация сотрудников и чем она отличается от стимуляции.

## Результат:

По итогам модуля участники

- ✓ Научатся грамотно управлять коллективом отдела продаж
- ✓ Смогут проводить различные виды совещаний, отталкиваясь от целей бизнеса (планерки, мозговой штурм, модерацию и т.п.)
- ✓ Изучат различные варианты мотивации сотрудников. И смогут выработать подходящую для своего отдела продаж.
- ✓ Узнают в каких случаях и каким образом необходимо увольнять сотрудника, а когда стоит применить иные меры.

- ✓ Смогут осознанно вовлекать персонал в рабочий процесс.

### 3. Модуль «Наставничество в работе Коммерческого директора».

- ❖ Оценка результатов из CRM – выводы для обучения
- ❖ Формирование программы обучения «Курс молодого бойца» для новичков
- ❖ Подготовка сотрудников из команды по навыкам наставничества
- ❖ Как правильно оценить записи разговоров с клиентами и как использовать для построения обучения.
- ❖ Создание «своего» скрипта
- ❖ Полевое обучение (формы и методы для звонка, встречи).
- ❖ Правила подачи обратной связи сотруднику.

#### Результат:

По итогам модуля участники

- ✓ Смогут правильно использовать данные из CRM-системы для обучения и развития сотрудников отдела продаж.
- ✓ Изучат принципы и методы наставничества в работе коммерческого директора.
- ✓ Получат инструменты для проведения «полевого обучения» (чек-листы с критериями эффективности, алгоритм подачи обратной связи, точки контроля)
- ✓ Создадут свой уникальный «скрипт» для отдела продаж.
- ✓ Создадут индивидуальный план обучения для своих сотрудников.

### 4. Модуль «Командообразование. Формирование корпоративной культуры»

- ❖ Методы и формы организации совместной работы сотрудников
- ❖ Формирование команд (по задачам, по проектам, по неформальным поводам).
- ❖ Что делать, если сотрудники не ходят на стандартные корпоративы?
- ❖ Совместные мероприятия (виды и формы)
- ❖ Роль Коммерческого директора (директора) в формировании команды.

#### Результат:

По итогам модуля участники

- ✓ Поймут, что отличает команду от рабочей группы. Смогут диагностировать, на какой стадии развития находится их отдел продаж.
- ✓ Познакомятся с историями успеха современных команд из разных сегментов бизнеса.
- ✓ Изучат принципы формирования успешной команды.
- ✓ Увидят ресурсы своей команды.

- ✓ Смогут организовать работу отдела продаж так, чтобы объединить людей вокруг общей цели и достичь высоких результатов в бизнесе.

### Выгоды от обучения в «Школе коммерческого директора»

- ✓ Управление продажами – это не талант, который дается избранным. Это технология, которую может освоить каждый думающий человек. В процессе курса участники получают исчерпывающий набор инструментов для успешного управления коллективом отдела продаж. И смогут сразу же применить их в работе.
- ✓ Пройдя обучения в школе, руководители повысят уровень своей профессиональной квалификации, смогут гибко реагировать на изменение внешнеэкономической ситуации и мыслить стратегически.

### Стоимость курса:

- 35 000 руб/модуль. В стоимость входит: 3 дня обучения в рамках темы модуля, сертификат участника, кофе-брейки, раздаточные материалы, электронный конспект тренинга.
- 29 750 руб/модуль. В случае участия в обучении более 1 участника от компании, (т.е. скидка на каждого составит 15%)

### **Количество мест ограничено (в группе всего 16 человек)**

По всем вопросам обращайтесь к организатору обучения Тимониной Татьяне:

8 926 849 75 93

[t.timonina@miltonstar.ru](mailto:t.timonina@miltonstar.ru)