**ПЛАН МОДУЛЕЙ краткое содержание:**

**1. Первый дата проведения 14-15 сентября 2019**
1.1. Установки лидера, внутренний ресурс, распознавание возможностей.
1.2. Личная стратегия и стратегия бизнеса.
1.3. УТП, отстройка от рынка.
1.4. Бизнес-модель и создание ценности.
1.5. Формула расчета прибыли и как с ней работать.
1.6. Аудит системы продаж.
1.7. 3-х уровневая система продаж.
1.8. CRM работа с базой, воронка продаж и сервисная модель.
1.9. Ваша ЦА и ее сегментация.

**Промежуточный тренинг 21 сентября 2019**
**2. Второй дата проведения 05-06 октября:**2.1. Рабочие инструменты отдела продаж
2.2. Чек-листы на каждый день
2.3. Виды маркетинга МСБ, что выбирать.
2.4. Лидогенерация, продвижение в интернете и офлайн активность.
2.5. Модели ценообразования
2.6. Методы увеличения продаж
2.7. Управление проектами в рамках операционной деятельности.
2.8. Партнерские программы и системы лояльности.
2.9. Бизнес-процессы, описание и отстройка.

**Промежуточный тренинг 19 октября 2019**
**3. Третий дата проведения 02-03 ноября:**3.1. Команда, подбор и мотивация.
3.2. Корпоративная культура развития и роста.
3.3. Должностные инструкции, мотивация и KPI.
3.4. Мотивация отдела продаж
3.5. Обучение персонала
3.6. Техники ведения переговоров
3.7. Формат управленческой отчетности
3.8. Бюджет, его ведение и финансовый анализ.
3.9. Бизнес-план для привлечения инвестиций.

**Промежуточный тренинг 16 ноября 2019**

**Финал проекта – встреча с финансовыми компаниями 23 ноября 2019**