**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**