

Руководитель отдела продаж

01	Кому подойдёт курс	- Менеджерам по продажам - Начинающим руководителям отделов и групп продаж - Владельцам малого и среднего бизнеса
02	Чему научитесь на курсе Какие знания и навыки освоите	Управлять командой Обучать и мотивировать сотрудников, приоритизировать и делегировать задачи, контролировать их исполнение Работать с аналитикой Получать данные из разных бизнес-метрик, составлять отчёты и интерпретировать данные Выстраивать стратегию продаж Формировать принципы и план действий для отдела на несколько месяцев или на год вперёд с учётом аналитики Нанимать и увольнять Оценивать компетенции кандидатов, оформлять наём и увольнение, разрешать конфликты в команде Обучать и адаптировать сотрудников Погружать новичков в процессы, составлять планы развития для менеджеров и оценивать работу команды Применять искусственный интеллект Оптимизировать процессы, вести CRM-систему, анализировать коммуникации и привлекать клиентов Взаимодействовать с другими отделами Например, с отделом маркетинга — чтобы вместе добиваться нужных бизнес-результатов
03	Как проходит развитие компетенций	Персональные разборы по курсу с ментором Вашим ментором будет руководитель отдела продаж с опытом 7+ лет. Воркшопы с экспертами Будет 5 групповых встреч, чтобы разобрать с экспертами ваши управленческие решения, а также сессия вопросов и ответов. Интерактивные материалы Будете изучать реальные B2B- и B2C-кейсы и закреплять знания с помощью квизов.

Что вас ждёт

75% курса — практика на основе реальных B2B-и B2C-кейсов	4 персональных разбора с менторами по курсу уже входят в стоимость	Актуальные инструменты управления и продаж, в том числе ИИ
--	--	--

Руководитель отдела продаж

Сравнение версий

	Стандартная версия	Расширенная версия
В каких случаях подойдёт	• Если вы не руководитель или у вас нет своей команды • Если ментором для вас является ваш руководитель • Нет запроса на составление индивидуального плана развития и оценки собственных навыков	• Если вы руководитель отдела продаж и у вас есть своя команда • Если хочется большего обмена опытом с другими руководителями • Есть потребность в составлении индивидуального плана развития и оценке собственных навыков
Количество 1–1 встреч	Всего 4 встречи: • 4 по 45 минут в рамках программы	Всего 8 встреч: • 4 по 45 минут в рамках программы • 4 по 45 минут в течение одного месяца после освоения программы
Практические домашние задания	6 практических работ с обратной связью от эксперта	6 практических работ с обратной связью от эксперта
Воркшопы с экспертами	Всего 5 встреч	Всего 5 встреч
Нагрузка	5 часов в неделю	5 часов в неделю
Оценка навыков в начале и в конце программы	Да	Да + обсудить с ментором
Поддержка наставника после прохождения курса	Нет	В течение одного месяца после освоения программы
Разработка стратегии развития своего отдела продаж	Нет	Да В течение 1 месяца после завершения программы возможно подготовить и обсудить с ментором
Закрытое сообщество	Нет	Да, +1 месяц в Пачке в чате с куратором
Кейс встречи	Нет	Да, 4 встречи помимо воркшопов (5 шт.)
Подготовка индивидуального плана развития с ментором	Нет	Да

Преимущества расширенной версии

01	Больше консультаций	При обучении как на базовом, так и на расширенном курсе предусмотрены консультации с менторами. На них можно будет обсудить наиболее актуальные кейсы, которые вызывают у вас сложности в работе, и найти для них самые эффективные решения. При этом во время обучения на базовом курсе ментор на консультациях сможет: • Обсудить вопросы, которые возникли у вас при прохождении курса. • Посмотреть со стороны на вашу ситуацию в команде и компании и дать по ней обратную связь. • Подсказать, как действовать при решении 2–4 ваших управленческих проблем или задач, даже тех, которые выходят за рамки курса. На 1–1 встречах в расширенном курсе у ментора будет больше возможностей, чтобы детально разобраться в актуальных для пользователя вопросах. Например, ментор может: • Помочь оценить владение навыками руководителя отдела продаж. • Обсудить и детализировать индивидуальный план развития. • Обсудить стратегию развития отдела. • Помочь провести аудит процессов — оценить нынешние и предложить, как их улучшить. • Сопровождать пользователя во время больших организационных изменений, в том числе в течение одного месяца после окончания программы. • Помочь составить план сложного разговора с сотрудником, руководителем или командой и оценить готовность к такому выступлению/разговору.
02	Ментор поможет после прохождения курса и при срочных проблемах	Четыре консультации из восьми, предусмотренных в расширенном курсе, можно использовать для дополнительной работы с ментором: • Можно встретиться на 1–1 в течение одного месяца после окончания обучения. • Или во время курса решить срочную проблему.
03	Оценка навыков в начале и в конце программы	Перед первым модулем расширенного курса предложим пройти ассесмент, то есть детально оценить, в какой степени у вас развит какой-либо из 30 управленческих навыков. Например, расстановка приоритетов и планирование — на 75%, а работа с аналитикой — на 15%. Понимая, нужно ли уделить навыку больше внимания, получится детальнее погрузиться в его освоение и обсудить на встречах. После окончания курса ещё один ассесмент поможет вновь проверить те же навыки уже с помощью других вопросов. Так получится проконтролировать свой прогресс.
04	Индивидуальный план развития	Каждый руководитель отдела продаж сталкивается с разными вызовами и имеет уникальный набор сильных сторон и зон роста. В рамках расширенной версии вы сможете детально обсудить свои навыки и определить приоритетные направления для развития. На встрече с ментором: • Вы разберёте результаты первичного ассесмента и поймёте, какие компетенции требуют большего внимания. • Ментор поможет сформировать персональный план развития с конкретными шагами и инструментами на время прохождения курса и обновить его после окончания программы. • Вы получите рекомендации по прохождению курса, саморазвитию и применению новых знаний на практике. • Сможете корректировать план в ходе курса, адаптируя его под изменения в вашей работе. Индивидуальный план развития — это не просто список навыков, а пошаговая стратегия, которая поможет вам быстрее расти как руководителю и эффективнее управлять командой.

Преимущества расширенной версии

05	Стратегия отдела продаж	Для успешного роста компании важна не только личная эффективность руководителя, но и развитие всей команды. В расширенной версии у вас будет возможность создать стратегию развития своего отдела продаж, опираясь на ваш текущий бизнес-контекст. Как это будет происходить: • Вы подготовите анализ своего отдела продаж по продуманному шаблону. • На встрече с ментором проанализируете и определите ключевые точки роста и построите план их достижения. • Получите рекомендации по процессам, управлению командой и увеличению эффективности продаж. • Обсудите внедрение изменений и возможные риски. А главное, всё это вы сможете сделать уже после основного обучения — в течение одного месяца после окончания курса. Это поможет вам не просто составить план, а действительно воплотить его в жизнь.
06	Факультативные курсы	В расширенной версии вы получите доступ к дополнительным факультативным курсам, которые помогут прокачать ключевые навыки руководителя отдела продаж: • «Алгоритмы бесконфликтного общения» (3 часа) — освоите техники ведения сложных переговоров без конфронтации. • «Аргументация в рабочей коммуникации» (4 часа) — научитесь выстраивать логичные и убедительные аргументы в переговорах и внутри команды. • «Анализ и оценка рынка» (9 часов) — разберётесь в ключевых принципах исследования рынка, изучите конкурентную среду и научитесь определять актуальные тренды. Эти курсы помогут вам быстрее адаптироваться к сложным рабочим ситуациям, принимать обоснованные решения и эффективнее управлять командой.

Модуль 0.

Факультативные курсы
Планирование рабочей
коммуникации

- Целеполагание в коммуникации
- Анализ аудитории

Переговоры

- Эффективное ведение переговоров

Сложные переговоры

- Продуктивная и конструктивная коммуникация
- Причины конфликтов и способы их нейтрализации
- Подготовка к сложным разговорам и переговорам
- Работа с критикой и агрессией
- Гарвардский метод принципиальных переговоров
- Пошаговый план подготовки: от анализа до стратегии

Как провести эффективное
совещание

- Организация продуктивных встреч
- Проведение совещаний для поиска решений

Тестирование

Тест для самооценки
компетенций

Модуль 1. Введение

1 день

Содержание

Тема 1. Чем занимается
руководитель отдела продаж

- Задачи и ответственность
- Команда
- Как выглядит обычный день руководителя
- Инструменты руководителя

Тема 2. Навыки руководителя
отдела продаж

- Компетенции и навыки

Тема 3. Как устроен курс

Модуль 2. Управление командой

3 недели
3 практических задания
1 воркшоп

Содержание

Тема 1. Команда - Всё о команде и управлении ею - Встречи: как их проводить, сколько и когда - Как выстроить обучение команды - Золотые правила обратной связи	Тема 2. Приоритизация и делегирование - Как приоритизировать задачи - Как делегировать - Как определить зрелость сотрудника - Контроль исполнения	Тема 3. Мотивация команды - Материальная и нематериальная мотивация - Командная и индивидуальная мотивация. OKR и KPI - Как мотивировать команду на достижение целей
---	--	---

Модуль 3. Создание команды: наём и развитие

3 недели
2 практических задания
2 воркшопа

Содержание

Тема 1. Наём и увольнение - Как составить заявку на наём и оффер - Как провести собеседование и оценить компетенции - Как понять, нужно ли увольнять, и как это сделать	Тема 2. Онбординг и адаптация - Как проводить онбординг - Как правильно выстроить процесс внедрения сотрудника
--	---

Модуль 4. Лидерство

2 недели

2 практических задания

1 воркшоп

Содержание

Тема 1. Как быть лидером • Кто такой лидер. Стили лидерства • Влияние лидера на результаты команды • Границы ответственности и рычаги влияния	Тема 2. Внедрение изменений • Какие бывают изменения • Отношение к изменениям • Как внедрять изменения • Как оценить эффект от изменений	Тема 3. Как продавать свои идеи • Кто такие стейкхолдеры и как с ними взаимодействовать • Как упаковать идеи, кому и как презентовать Тема 4. Решение конфликтов • Какие конфликты бывают • Стратегии решения конфликтов • Когда конфликты полезны и как их использовать на пользу
--	---	--

Модуль 5. Работа с аналитикой

2 недели

2 практических задания

1 сессия вопросов и ответов

Содержание

Тема 1. Бизнес-метрики • Основные бизнес-метрики • Тактическое и стратегическое влияние метрик • Типы отчётов • Как читать отчёты и делать выводы	Тема 2. Создание отчётов • Составление отчёта в Excel • Инструменты аналитики для отчётности • Как составить ТЗ на разработку сложного отчёта
--	--

Модуль 6. Разработка стратегии отдела продаж

2 недели
1 практическое задание
1 воркшоп

Содержание

Тема 1. Стратегия отдела продаж • Стратегическое мышление • Задачи отдела продаж и взаимодействие с другими отделами • Как отдел продаж влияет на компанию • Как определить ключевые факторы успеха • Драйверы роста: что это и как ими управлять • Тест. Стратегия отдела продаж	Тема 2. Внедрение изменений • Кто такие стейкхолдеры и как с ними взаимодействовать • Как упаковать идеи, кому и как презентовать	Тема 3. Стратегия взаимодействия с отделом маркетинга • Как выстроить взаимодействие. Выравнивание ожиданий • Совместное планирование и синхронизация • Инструменты привлечения лидов
--	--	--

Завершение

1 день	Темы
	- Итоговое тестирование - Итоги курса

Дополнительный месяц для расширенной версии

4 недели	Разработка стратегии отдела
3 встречи с ментором	продаж с ментором
1 групповая кейс-встреча	

Факультативные курсы для расширенной версии

	Темы
	- Алгоритмы бесконфликтного общения - Аргументация в рабочей коммуникации - Анализ и оценка рынка
