

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.