

# Руководитель отдела продаж

01 Кому подойдёт курс

- Менеджерам по продажам
- Начинаящим 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	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Если вы не руководитель или у вас нет своей команды</li> <li>• Если ментором для вас является ваш руководитель</li> <li>• Нет запроса на составление индивидуального плана развития и оценки собственных навыков</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Если вы руководитель отдела продаж и у вас есть своя команда</li> <li>• Если хочется большего обмена опытом с другими руководителями</li> <li>• Есть потребность в составлении индивидуального плана развития и оценке собственных навыков</li> </ul>
Количество 1-1 встреч	<p>Всего 4 встречи:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 4 по 45 минут в рамках программы</li> </ul>	<p>Всего 8 встреч:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 4 по 45 минут в рамках программы</li> <li>• 4 по 45 минут в течение одного месяца после освоения программы</li> </ul>
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 расширенного тарифа 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 расширенном тарифе 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 расширенном тарифе 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

3 встречи с ментором

1 групповая кейс-встреча

Разработка стратегии отдела продаж с ментором

## Факультативные курсы для расширенной версии

---

Темы

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