

Руководитель отдела продаж

ЗА ТРИ МЕСЯЦА

Систематизируете текущие знания и освоите новые инструменты управления



На практике отработаете решения управленческих кейсов, с которыми сталкиваются руководители отдела продаж



Разберёте свои собственные бизнес-кейсы на индивидуальных консультациях с опытным ментором



Узнаете, как применять технологии ИИ в аналитике, CRM-системах и автоматизации продаж



Программа разработана совместно с руководителями Яндекса и Циан. Вместе с опытным ментором решите управленческие кейсы на индивидуальных консультациях.

Управлять командой отдела продаж

Поймёте, как обучать, материально и нематериально мотивировать сотрудников, приоритизировать и делегировать задачи, контролировать их исполнение

Нанимать и увольнять менеджеров по продажам

Узнаете, как оценивать компетенции кандидата, юридически правильно оформлять наём и увольнение кандидата, а также научитесь управлять конфликтами и работать с изменениями в команде

Выстраивать процесс обучения и адаптации нового сотрудника

Узнаете, как погрузить новичка в процессы компании, провести вводное обучение, составить план развития и оценить работу

Работать с бизнес-метриками, аналитикой и отчётами

Узнаете, какие существуют метрики и какое тактическое и стратегическое влияние они оказывают, а также научитесь составлять отчёты и интерпретировать данные

Проявлять лидерскую позицию

Поймёте, в чем заключается лидерская позиция руководителя отдела продаж: как брать на себя ответственность, ставить цели и мотивировать команду их достигать, планировать и организовывать работу так, чтобы выполнять план продаж

Применять ИИ для оптимизации процессов отдела продаж

На реальных бизнес-кейсах разберётесь, как упростить работу отдела продаж с помощью искусственного интеллекта: проводить аналитику процессов, заполнять CRM, анализировать качество коммуникации и привлекать новых клиентов

Строить стратегию отдела продаж

Поймёте, как выстроить стратегию отдела продаж на год с учётом аналитики

Меньше теории, больше
практики

Проводим оценку
компетенций на старте и
в конце курса, чтобы
отследить прогресс

Даём практические
задания, которые
повторяют рабочие
задачи руководителя
отдела продаж

Поддерживаем и даём
обратную связь на всех
этапах

На индивидуальных консультациях с ментором
разбираем ваши рабочие кейсы

75%



времени — практика

6



воркшопов
с опытными
руководителями

6



практических работ
с обратной связью
от эксперта

4



индивидуальные
консультации
с ментором

На воркшопах вы вместе с другими участниками курса примените знания и сможете задать вопросы наставнику — опытному руководителю.

Полученную теорию вы сразу же отработаете в интерактивных задачах и практических работах.

Программа

Продолжительность курса — 3 месяца

Модуль	Название	Сколько дней	Сколько часов
	Введение	1	2,5
1	Управление командой	21	15
2	Создание команды: наём и развитие	14	10 <small>1 месяц</small>
3	Лидерство	21	15
4	Работа с аналитикой	14	10 <small>2 месяца</small>
5	Разработка стратегии отдела продаж	14	10
	Подведение итогов	1	2,5 <small>3 месяца</small>

Кому курс подходит лучше всего

Менеджеры по продажам

- Освоите навыки, которые помогут вам брать больше ответственности и реализовать управленческие амбиции
- Поймёте, как вы можете получить повышение до руководителя отдела продаж
- Узнаете, как влиять на бизнес

Начинающие руководители отдела продаж

- Систематизируете свои знания
- Сможете перенять у опытных коллег лучшие управленческие практики
- Станете более уверенным руководителем и сможете принимать взвешенные решения

Владельцы малого и среднего бизнеса

- Освоите навыки, которые помогут выстроить отдел продаж и управлять процессами в нём
- Получите консультации от опытного ментора по своему бизнес-кейсу
- Узнаете, как увеличить продажи и управлять командой с помощью искусственного интеллекта

Подробнее о программе

Название	Сколько дней	Сколько часов
Введение	1	2,5

О модуле

Погрузитесь в задачи РОПа. Поймёте, какая может быть команда отдела продаж, как выглядит обычный рабочий день руководителя и какими инструментами он пользуется. Поймёте, какие должны быть компетенции и навыки, чтобы руководить отделом продаж.

Темы

- Чем занимается руководитель отдела продаж
- Навыки руководителя отдела продаж
- Как устроен курс

Модуль	Название	Сколько дней	Сколько часов
1	Управление командой	21	15

О модуле

Узнаете, как руководить командой наиболее эффективно. Разберётесь, как выстроить обучение команды. Узнаете, какие есть золотые правила обратной связи, чтобы она вдохновляла и направляла. Разберётесь, как приоритизировать задачи и как делегировать. Поймёте, как мотивировать участников команды так, чтобы они были заинтересованы в выполнении личных и общих целей.

Темы

- Команда: всё, что важно знать
- Приоритизация и делегирование в управлении командой
- Мотивация команды

Воркшоп

Строим процессы по взаимодействию с командой

Модуль	Название	Сколько дней	Сколько часов
2	Создание команды: наём и развитие	14	10

О модуле

Поймёте, как составить заявку на наём, провести собеседование и оценить компетенции кандидата. Разберётесь, как понять, нужно ли увольнять сотрудника, когда это делать и как уволить правильно. Узнаете, о чём нужно позаботиться до выхода сотрудника, как правильно выстроить процесс обучения и адаптации новичка.

Темы

- Наём и увольнение
- Онбординг и адаптация

Воркшопы

- Оценка компетенций
- Увольнение

Модуль	Название	Сколько дней	Сколько часов
3	Лидерство	21	15

О модуле

Разберётесь, как быть лидером, а не боссом. Сможете понимать влияние лидерства на результаты команды, выбирать подходящий стиль в разных ситуациях и соблюдать границы. Узнаете, как внедрять изменения и преодолевать сопротивление команды, взаимодействовать со стейкхолдерами, упаковывать идеи и презентовать их. Поймете, какие бывают конфликты в команде и какие есть стратегии их решения.

Темы

- Как быть лидером?
- Внедрение изменений
- Решение конфликтов

Воркшоп

Практическое лидерство

Модуль	Название	Сколько дней	Сколько часов
4	Работа с аналитикой	14	10

О модуле

Узнаете, какие существуют метрики и какое тактическое и стратегическое влияние они оказывают. Сможете составлять отчёты и интерпретировать данные. Узнаете, какие ещё есть инструменты аналитики для отчётности. Поймёте, как составить техническое задание на разработку сложного отчёта или дашборда.

Темы

- Бизнес-метрики
- Создание отчётов

Воркшоп

Q&A-сессия

Модуль	Название	Сколько дней	Сколько часов
5	Разработка стратегии отдела продаж	14	10

О модуле

Узнаете, какие задачи отдела продаж и как он влияет на компанию. Поймёте, как определить ключевые факторы успеха компании в конкретной нише. Разберётесь, что такое драйверы роста и как ими управлять. Поймёте, как выравнять обоюдные ожидания с отделом маркетинга, проводить совместное планирование и синхронизацию. Узнаете разные инструменты привлечения лидов в маркетинге.

Темы

- Стратегия отдела продаж
- Стратегия взаимодействия с отделом маркетинга
- Как продавать свои идеи команде и стейкхолдерам

Воркшоп

Пишем стратегию отдела продаж

Сколько дней	Сколько часов
1	2,5

Подведение итогов

О модуле

Измерите свой прогресс за время прохождения курсов, пройдя итоговый ассессмент. Финально встретитесь с наставником и сможете отрефлексировать свой путь. Составите индивидуальный план развития на ближайшие 3 месяца.

Темы

- Самооценка по компетенциям

Я Практикум

Руководитель отдела продаж