

International Business Academy — обучение, ориентированное на практический результат, развитие сотрудников и рост эффективности бизнеса.

Описание программы:

1 день

Блок 1. Роль РОП в системе продаж

Цель: сформировать управленческое мышление

Содержание:

- РОП ≠ лучший продавец
- 3 зоны ответственности РОП:
 - результат (цифры)
 - процесс
 - люди
- Типичные ошибки руководителей продаж

Практика:

- Самодиагностика: «Где я сейчас как руководитель?»
- Мини-кейс: «РОП в хаосе»

Блок 2. Воронка продаж как управленческий инструмент

Цель: научить работать с воронкой как системой

Содержание:

- Классическая структура воронки B2B / B2C
- Контрольные метрики каждого этапа:
 - лиды
 - дозвон
 - встречи
 - КП
 - сделки
 - повторные продажи
- Формула продаж
- План-факт-анализ

Практика:

- Построение воронки своей компании
- Расчёт конверсий
- Определение «узких мест»

Блок 3. Где мы теряем деньги: диагностика просадок

Цель: научиться выявлять причины падения продаж

Содержание:

- Типы просадок:
 - маркетинг
 - продажи
 - продукт
 - процессы
 - люди
- Матрица диагностики проблем
- 5 уровней причин просадки

Практика:

- Работа с кейсами
- Разбор реальных ситуаций участников
- Карта проблем отдела продаж

2 день

Блок 4. Операционное управление отделом продаж

Цель: систематизировать ежедневное управление

Содержание:

- Управленческий цикл РОП:
 - планирование
 - постановка задач
 - контроль
 - анализ
 - корректировка
- KPI менеджеров
- CRM как инструмент управления
- Регламенты и стандарты
- Планёрки: ежедневные, недельные, месячные

Практика:

- Конструктор идеальной планёрки
- Чек-лист РОП на неделю

Блок 5. Управление командой и командообразование

Цель: повысить вовлечённость и результативность команды

Содержание:

- Этапы развития команды

- Типы сотрудников в продажах
- Мотивация: деньги vs нематериальная
- Как создавать ответственность
- Конфликты в отделе продаж

Практика:

- Диагностика команды
- Упражнение «Команда как система»
- Разбор сложных сотрудников

Блок 6. Делегирование и контроль без микроменеджмента

Цель: освободить время РОП и повысить самостоятельность команды

Содержание:

- Почему РОП не делегируют
- Что можно и нельзя делегировать
- 7 уровней делегирования
- Постановка задач по SMART
- Контроль без давления

Практика:

- Карта задач РОП
- Тренировка делегирования на кейсах
- Модель обратной связи

Блок 7. Итоги и план внедрения

Содержание:

- Ключевые выводы
- Индивидуальный план улучшений на 30 дней
- 3 шага, которые участник внедрит завтра

Практика:

- Личный action-plan