INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

+7 727 328 02 02/03 hotline 24/7

+7 702 777 44 11

Эффективный РОП: управление воронкой, процессами и командой

Программа

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

INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

+7 727 328 02 02/03 hotline 24/7

+7 702 777 44 11

РК, г. Алматы ул. Шашкина 24БЦ K Plaza офис 1 (уг. проспекта Аль-Фараби)

www.iba.kz

info@iba.kz