

# **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
  - звонок
  - 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 К Plaza офис 1 (уг. проспекта Аль-Фараби)

[www.iba.kz](http://www.iba.kz)

[info@iba.kz](mailto:info@iba.kz)