



Создание и управление отделом продаж.  
От аудита до прибыли.

## 16 МОДУЛЕЙ ПРО

Все элементы и инструменты для создания и управления отделом продаж.

## 32 ЗАНЯТИЯ В ФОРМАТЕ

16 онлайн-занятий  
+  
16 онлайн вебинаров.  
+  
материалы курса  
файлы, шаблоны, таблицы,  
инструкции, регламенты в  
цифровом формате

## 1 РЕГИСТРАЦИЯ ДЛЯ ВСЕХ СОТРУДНИКОВ

Количество участников тренинга от вашей компании не ограничено.

## 4 ЧАСА В НЕДЕЛЮ

Занятия проходят в онлайн формате в реальном времени два раза в неделю.  
Одно занятие длится 1,5-2 часа.  
Время проведения – вторая половина дня.



**МАКСИМ КАРАБАК**

**УЗНАТЬ ПОДРОБНЕЕ**



+375291325885



@karabak\_edu

**ВАМ ТОЧНО  
ПОДОЙДЕТ МОЙ  
КУРС, ЕСЛИ ВЫ:**



- ✓ ПЛАНИРУЕТЕ СОЗДАВАТЬ ОТДЕЛ ПРОДАЖ
- ✓ СОБИРАЕТЕСЬ ПОВЫСИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ СУЩЕСТВУЮЩЕГО ОТДЕЛА ПРОДАЖ
- ✓ РАССЧИТЫВАЕТЕ ОБНОВИТЬ СВОЙ ОТДЕЛ ПРОДАЖ И ПРИДАТЬ СОТРУДНИКАМ БОЛЬШЕ ОРГАНИЗОВАННОСТИ И СИСТЕМНОГО ПОДХОДА В РАБОТЕ



**РЕГИСТРАЦИЯ** (КЛИКАБЕЛЬНО)

## 1. ВВЕДЕНИЕ В КУРС. АУДИТ.

ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ КУРСА  
АУДИТ ОТДЕЛА ПРОДАЖ  
КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОТДЕЛА ПРОДАЖ.  
ЧТО ВЛИЯЕТ НА РАБОТУ ОТДЕЛА ПРОДАЖ

**ДЛЯ КОГО: РУКОВОДИТЕЛИ**

**МАТЕРИАЛЫ:**

ЧЕК-ЛИСТ ДЛЯ АУДИТА ОТДЕЛА ПРОДАЖ, ИНСТРУКЦИЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТА

**РЕЗУЛЬТАТ:**

ВЫ СМОЖЕТЕ ПРОВОДИТЬ АУДИТ ОТДЕЛА ПРОДАЖ САМОСТОЯТЕЛЬНО

## 2. МОДЕЛИ ПОСТРОЕНИЯ ОТДЕЛА ПРОДАЖ

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ КАЖДОЙ МОДЕЛИ  
ВЫБОР МОДЕЛИ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ СПЕЦИФИКИ БИЗНЕСА  
РОЛИ СОТРУДНИКОВ В ОТДЕЛЕ ПРОДАЖ  
ФУНКЦИОНАЛ ПРОДАВЦА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ МОДЕЛИ

**ДЛЯ КОГО: РУКОВОДИТЕЛИ, HR**

**МАТЕРИАЛЫ:**

ИНСТРУКЦИЯ С ОПИСАНИЕМ МОДЕЛЕЙ ОТДЕЛА ПРОДАЖ

**РЕЗУЛЬТАТ:**

ОПРЕДЕЛИТЕ ТЕКУЩУЮ МОДЕЛЬ И СМОЖЕТЕ МЕНЯТЬ МОДЕЛЬ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ЗАДАЧ БИЗНЕСА

## 3. НАЙМ ПРОДАВЦОВ

ПОРТРЕТ ПРОДАВЦА  
ПРОДАЮЩАЯ ВАКАНСИЯ  
ОТБОР РЕЗЮМЕ  
ПЛАН СОБЕСЕДОВАНИЯ  
ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ О НАЙМЕ

**ДЛЯ КОГО: РУКОВОДИТЕЛИ, HR**

**МАТЕРИАЛЫ:**

ПРИМЕРЫ ПОРТРЕТА, ПРИМЕРЫ ВАКАНСИИ, СПИСОК ВОПРОСОВ НА СОБЕСЕДОВАНИИ, БЛАНК СОБЕСЕДОВАНИЯ

**РЕЗУЛЬТАТ:**

ВЫ СМОЖЕТЕ ОПТИМИЗИРОВАТЬ ПРОЦЕСС НАЙМА ПРОДАВЦОВ

## 4. АДАПТАЦИЯ ПРОДАВЦОВ

ИСПЫТАТЕЛЬНЫЙ СРОК  
ПЛАН АДАПТАЦИИ  
НАСТАВНИЧЕСТВО И КОНТРОЛЬ  
ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ О ПРОХОЖДЕНИИ ИСПЫТАТЕЛЬНОГО СРОКА

**ДЛЯ КОГО: РУКОВОДИТЕЛИ, HR**

**МАТЕРИАЛЫ:**

ПРОГРАММА АДАПТАЦИИ (КАЛЕНДАРЬ), ИНСТРУКЦИЯ ПО ПРОГРАММЕ АДАПТАЦИИ

**РЕЗУЛЬТАТ:**

СОКРАЩЕНИЕ ПРОЦЕССА АДАПТАЦИИ И УТЕЧКИ КАДРОВ НА ИСПЫТАТЕЛЬНОМ СРОКЕ

## 5. ОБУЧЕНИЕ ОТДЕЛА ПРОДАЖ

ОБУЧЕНИЕ ПРОДАЖАМ  
ОБУЧЕНИЕ ПРОДУКТУ  
ВНУТРЕННЕЕ И ВНЕШНЕЕ ОБУЧЕНИЕ. ВЫБОР ТРЕНЕРА  
ПЛАН ОБУЧЕНИЯ  
ПРОВЕРКА ЗНАНИЙ И ТЕСТИРОВАНИЕ

**ДЛЯ КОГО: РУКОВОДИТЕЛИ, HR, ПРОДАВЦЫ**

**МАТЕРИАЛЫ:**

ПРИМЕРЫ ПРОГРАММЫ ОБУЧЕНИЯ

**РЕЗУЛЬТАТ:**

ВЫ СМОЖЕТЕ СОЗДАТЬ ПЛАН ОБУЧЕНИЯ ОТДЕЛА ПРОДАЖ САМОСТОЯТЕЛЬНО

## 6. ФИНАНСОВАЯ МОТИВАЦИЯ

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОДАВЦА  
ОЦИФРОВКА КРІ  
МОТИВАЦИЯ ПРОДАВЦА ДЕНЬГАМИ  
ОКЛАД, БОНУСЫ, ПРЕМИИ, ШТРАФЫ

**ДЛЯ КОГО: РУКОВОДИТЕЛИ, HR**

**МАТЕРИАЛЫ:**

ТАБЛИЦЫ: КРІ, РАСЧЁТ ЗАРПЛАТЫ. ИНСТРУКЦИИ К ТАБЛИЦАМ

**РЕЗУЛЬТАТ:**

СМОЖЕТЕ РАЗРАБОТАТЬ И ВНЕДРИТЬ НОВУЮ СИСТЕМУ МОТИВАЦИИ ИЛИ ОПТИМИЗИРОВАТЬ СТАРУЮ.

## 7. НЕФИНАНСОВАЯ МОТИВАЦИЯ

ТИПЫ СОТРУДНИКОВ ПО МОТИВАЦИИ  
ПОСТАНОВКА ЗАДАЧ  
ВЫБОР СОТРУДНИКА ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ ЗАДАЧИ  
КАК УПРАВЛЯТЬ БЕЗ ДЕНЕГ  
КОРПОРАТИВЫ, ПЛЮШКИ, ПОДАРКИ – КАК РАБОТАЕТ?

**ДЛЯ КОГО: HR, РУКОВОДИТЕЛИ**

**МАТЕРИАЛЫ:**

ТАБЛИЦА ПО ТИПАМ СОТРУДНИКОВ

**РЕЗУЛЬТАТ:**

ВЫ ЛУЧШЕ ЗНАЕТЕ И ПОНИМАЕТЕ СВОИХ СОТРУДНИКОВ, СТАВИТЕ РЕЛЕВАНТНЫЕ ЗАДАЧИ

## 8. РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ

ФУНКЦИИ РОПА  
МОТИВАЦИЯ РОПА (ФИНАНСОВАЯ И НЕФИНАНСОВАЯ)  
HARD&SOFT SKILLS РОПА  
ЛИЧНЫЕ ПРОДАЖИ РОПА  
НАЙМ И СОБЕСЕДОВАНИЕ РОПА

**ДЛЯ КОГО: РУКОВОДИТЕЛИ, HR**

**МАТЕРИАЛЫ:**

ЧЕК-ЛИСТ ФУНКЦИОНАЛА РОПА, МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ СОБЕСЕДОВАНИЯ РОПА, ОБРАЗЕЦ КРІ И МОТИВАЦИИ РОПА

**РЕЗУЛЬТАТ:**

ОПРЕДЕЛИТЕ ТЕКУЩУЮ МОДЕЛЬ И СМОЖЕТЕ МЕНЯТЬ МОДЕЛЬ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ЗАДАЧ БИЗНЕСА

**УЗНАТЬ ПОДРОБНЕЕ**



+375291325885



@karabak\_edu



**РЕГИСТРАЦИЯ** (КЛИКАБЕЛЬНО)

## 9. ВОРОНКА ПРОДАЖ

ПУТЬ КЛИЕНТА  
ПОСТРОЕНИЕ ВОРОНКИ ПРОДАЖ  
ПРАВИЛА РАБОТЫ С ВОРОНКОЙ ПРОДАЖ  
РЕАЛИЗАЦИЯ ВОРОНКИ ПРОДАЖ В CRM

**ДЛЯ КОГО: РУКОВОДИТЕЛИ, ПРОДАВЦЫ**

**МАТЕРИАЛЫ:**

ИНСТРУКЦИЯ С ОПИСАНИЕМ ВОРОНКИ ПРОДАЖ, ПРАВИЛА РАБОТЫ С ВОРОНКОЙ ПРОДАЖ

**РЕЗУЛЬТАТ:**

ГОТОВАЯ ИНДИВИДУАЛЬНАЯ ВОРОНКА ПРОДАЖ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

## 10. ПЛАН ПРОДАЖ

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ПЛАНА ПРОДАЖ  
СРОКИ ПЛАНИРОВАНИЯ  
ПОСТАНОВКА ПЛАНА ПРОДАЖ. РАСЧЁТ  
МЕТОДЫ ПОСТАНОВКИ ПЛАНА ПРОДАЖ  
ПЛАН "СВЕРХУ" И ПЛАН "СНИЗУ"

**ДЛЯ КОГО: РУКОВОДИТЕЛИ, ПРОДАВЦЫ**

**МАТЕРИАЛЫ:**

ЧЕК-ЛИСТ ПО ПЛАНУ ПРОДАЖ, ПРИМЕР ПЛАНА ПРОДАЖ

**РЕЗУЛЬТАТ:**

ВЫ СМОЖЕТЕ ВЫСТАВИТЬ ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПЛАН ПРОДАЖ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

## 11. ЦИФРЫ ОТДЕЛА ПРОДАЖ

ОБЪЁМ ОТГРУЗКИ. ВЫРУЧКА. ПРИБЫЛЬ. МАРЖИНАЛЬНОСТЬ  
ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ  
ПОКАЗАТЕЛИ УСПЕШНОЙ СДЕЛКИ  
КОНВЕРСИЯ

**ДЛЯ КОГО: РУКОВОДИТЕЛИ**

**МАТЕРИАЛЫ:**

ТАБЛИЦЫ РАСЧЁТОВ. ИНСТРУКЦИИ К ТАБЛИЦАМ

**РЕЗУЛЬТАТ:**

СМОЖЕТЕ РАЗРАБОТАТЬ В ЦИФРАХ И ПОНЯТЬ ЧТО ТАКОЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

## 12. БРЕЙК-ПУЛ ВОПРОСОВ

ИНТЕРАКТИВ С УЧАСТНИКАМИ КУРСА  
ВОПРОС-ОТВЕТ  
ПРОМЕЖУТОЧНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ  
2 ВЕБИНАРА

**ДЛЯ КОГО: ВСЕ ЖЕЛАЮЩИЕ ОТ КОМПАНИИ**

**МАТЕРИАЛЫ:**

АНКЕТА ДЛЯ УЧАСТНИКОВ (ЗАПОЛНЯЮТ УЧАСТНИКИ)

**РЕЗУЛЬТАТ:**

ПОЛУЧИТЕ ОТВЕТЫ НА ВСЕ ТЕКУЩИЕ ВОПРОСЫ

## 13. УПРАВЛЕНИЕ И АДМИНИСТРИРОВАНИЕ

РЕГУЛЯРНЫЕ СОБРАНИЯ  
ОТЧЁТНОСТЬ  
ВИДЫ КОНТРОЛЯ  
ИСПОЛНИТЕЛЬ И ОТВЕТСТВЕННЫЙ  
ПОСТАНОВКА ЗАДАЧ

**ДЛЯ КОГО: РУКОВОДИТЕЛИ**

**МАТЕРИАЛЫ:**

ПЛАН СОБРАНИЯ, ПРОТОКОЛ СОБРАНИЯ

**РЕЗУЛЬТАТ:**

ВЫ СМОЖЕТЕ ВНЕДРИТЬ СИСТЕМУ РЕГУЛЯРНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ ДЛЯ ОПТИМИЗАЦИИ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЯ И АДМИНИСТРИРОВАНИЯ

## 14. ОРГСТРУКТУРА КОМПАНИИ

ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ КОМПАНИИ  
ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ОТДЕЛА ПРОДАЖ С ДРУГИМИ ОТДЕЛАМИ  
НАПОЛНЕНИЕ ОРГСТРУКТУРЫ  
ВЕРТИКАЛЬНЫЕ И ГОРИЗОНТАЛЬНЫЕ СВЯЗИ  
"РАБОЧАЯ" ОРГСТРУКТУРА И ЕЁ ВЛИЯНИЕ НА ПРОДАЖИ

**ДЛЯ КОГО: РУКОВОДИТЕЛИ**

**МАТЕРИАЛЫ:**

ПРИМЕРЫ "РАБОЧИХ" ОРГСТРУКТУР, ЧЕК-ЛИСТЫ ПО НАПОЛНЕНИЮ ОРГСТРУКТУРЫ

**РЕЗУЛЬТАТ:**

ОПРЕДЕЛИТЕ ТЕКУЩУЮ ОРГСТРУКТУРУ И ПОЙМЁТЕ КАК ЕЁ РАЗВИВАТЬ

## 15. МАРКЕТИНГ

ЗАЧЕМ МАРКЕТИНГ ПРОДАЖАМ  
КТО ТАКОЙ МАРКЕТОЛОГ И КАКОЙ НУЖЕН ВАШЕЙ КОМПАНИИ  
МАРКЕТИНГ: АНАЛИЗ  
МАРКЕТИНГ: ПРОДВИЖЕНИЕ  
КАК ПОДРУЖИТЬ ПРОДАЖИ И МАРКЕТИНГ

**ДЛЯ КОГО: РУКОВОДИТЕЛИ, МАРКЕТОЛОГИ**

**МАТЕРИАЛЫ:**

ЧЕК-ЛИСТ ВАШЕГО МАРКЕТОЛОГА

**РЕЗУЛЬТАТ:**

ПОЙМЕТЕ КАК НАСТРОИТЬ В ВАШЕЙ КОМПАНИИ ПРОДАЖИ И МАРКЕТИНГ НА СОВМЕСТНУЮ РАБОТУ

## 16. HR

HR ФУНКЦИЯ В КОМПАНИИ  
ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ HR НЕТ. НУЖЕН ЛИ ОТДЕЛЬНЫЙ ЧЕЛОВЕК  
ФУНКЦИОНАЛ HRa  
ВЛИЯНИЕ HRa НА ПРОДАЖИ  
КТО ТАКОЙ "ДЕРЖАТЕЛЬ ПРОЦЕССА"

**ДЛЯ КОГО: РУКОВОДИТЕЛИ, HR**

**МАТЕРИАЛЫ:**

ЧЕК-ЛИСТ ВАШЕГО HR

**РЕЗУЛЬТАТ:**

ПОЙМЕТЕ КАК НАСТРОИТЬ HR-ФУНКЦИЮ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА И НУЖЕН ЛИ ДЛЯ ЭТОГО ОТДЕЛЬНЫЙ ЧЕЛОВЕК

**УЗНАТЬ ПОДРОБНЕЕ**



+375291325885



@karabak\_edu



**РЕГИСТРАЦИЯ** (КЛИКАБЕЛЬНО)