



Правильный менеджмент.  
Программа для РОПов.

## 8 МОДУЛЕЙ ПРО

Все инструменты для  
управления отделом  
продаж.

## 16 ЗАНЯТИЙ В ФОРМАТЕ

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

## ДЛЯ КОГО:

РОП

менеджер по продажам  
директор по продажам  
владелец бизнеса

## 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**



ВАМ ТОЧНО  
ПОДОЙДЕТ МОЙ  
КУРС, ЕСЛИ ВЫ:



- ✓ ПЛАНИРУЕТЕ УВЕЛИЧИТЬ ПРОДАЖИ (СОБСТВЕННЫЕ ИЛИ ОТДЕЛА)
- ✓ ПЛАНИРУЕТЕ ПРОДВИНУТЬСЯ ПО КАРЬЕРНОЙ ЛЕСТНИЦЕ
- ✓ СОБИРАЕТЕСЬ ПОВЫСИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ОТДЕЛОМ ПРОДАЖ И ВЫСТРОИТЬ ПРАВИЛЬНУЮ МОТИВАЦИЮ
- ✓ ХОТИТЕ ПРИДАТЬ СВОИМ СОТРУДНИКАМ БОЛЬШЕ ОРГАНИЗОВАННОСТИ И СИСТЕМНОГО ПОДХОДА В РАБОТЕ

УЗНАТЬ ПОДРОБНЕЕ



+375445185885



@karabak\_edu



РЕГИСТРАЦИЯ (КЛИКАБЕЛЬНО).

**1.**

Функции РОПа  
HARD&SOFT SKILLS РОПА  
Стили управления

**2.**

Делегирование и постановка задач  
SMART  
Кто такой менеджер?  
Типы сотрудников (нематериальная мотивация отдела продаж)

**3.**

Модели построения отдела продаж  
Воронка продаж  
Взаимодействие с отделом маркетинга  
Взаимодействие с HR (портрет и собеседование менеджера)

**4.**

Обучение отдела продаж (развитие и менторство сотрудников)  
Тестирование менеджеров  
Обучение продукту. Обучение продажам  
Роль руководителя в обучении  
Менторство и наставничество. Мотивация ментора. Мотивация ученика.

**5.**

Личная эффективность РОПа  
Календарь, планирование.  
Отдых, энергия. Привычки.  
СМАРТ, каскадирование, Agile-планирование  
Техники повышения эффективности в рабочий день

**6.**

Инструменты отдела продаж (УТП, преимущества, скрипты)  
Аудит отдела продаж  
Клиентская база (ABC анализ, сегментация)

**7.**

План продаж:  
(способы постановки, виды, задач)  
Продажи без планов – чем плохо  
Привязка выполнения планов к оплате труда

**8.**

Контроль:  
Виды и задачи контроля  
Регулярные собрания (виды, задачи)  
Отчетность

**УЗНАТЬ ПОДРОБНЕЕ****+375445185885****@karabak\_edu****РЕГИСТРАЦИЯ (КЛИКАБЕЛЬНО).**