8 (495) 698-63-64
8 (800) 234-55-22
seminar@finkont.ru
www.finkont.ru

Mini-MBA. Управление продажами

В условиях современной конкуренции умение эффективно управлять продажами является ключевым фактором успеха любой компании. Рынок постоянно меняется, и для достижения устойчивых результатов необходимы современные знания, навыки и инструменты управления продажами. Программа “Mini-MBA: Управление продажами” помогает руководителям и специалистам адаптироваться к этим изменениям и эффективно управлять продажами в любой ситуации. Mini-MBA — это зарекомендовавший себя формат бизнес-обучения, позволяющий в краткие сроки получить передовые навыки менеджмента и бизнес-управления. Обучение по программе Mini-MBA Управление продажами дает слушателям возможность обновить свои знания и систематизировать накопленный практический опыт, научиться выстраивать стратегию продаж организации, эффективно управлять оперативными бизнес-процессами в области продаж, выбирать и использовать оптимальные для своей компании и продукта технологии sales-процесса, а также наиболее действенные виды коммуникаций с потенциальными и существующими клиентами.

Артикул: MC26150

Вид обучения: Mini-MBA

Формат обучения: Дистанционный

Срок обучения: 133 дня

Продолжительность обучения: 525часов

Для участников предусмотрено: Доступ к информационно-образовательной среде, методический материал.

Документ по окончании обучения: Диплом о профессиональной переподготовке в объеме 525 часов (в соответствии с лицензией на право ведения образовательной деятельности, выданной Департаментом образования и науки города Москвы).

Для кого предназначен

Собственников малого и среднего бизнеса, руководителей компаний, директоров по продажам, руководителей отделов продаж, ведущих менеджеров по продажам, претендующих на занятие руководящих должностей и заинтересованных в получении управленческой квалификации со специализацией в области управления продажами.

Цель обучения

Получение новейших методик и инструментов для построения эффективной системы продаж. Приобретение компетенции, необходимой для выполнения нового вида профессиональной деятельности в сфере управления продажами.

Особенности программы

Заочная (дистанционная) форма обучения позволяет любому слушателю без отрыва от работы, без финансовых и временных затрат на командировки получить полный объем знаний по теме обучения и документ о профессиональной переподготовке. Достаточно наличия компьютера с доступом в Интернет, без дополнительных программ и настроек.
По итогам обучения слушатели, успешно прошедшие итоговую аттестацию, **получают Диплом о профессиональной переподготовке** по программе дополнительного профессионального образования (Лицензия на право ведения образовательной деятельности выдана Департаментом образования и науки города Москвы).
Преимущества программы:

- Регулярная актуализация и систематизация изучаемого материала в области действующего законодательства.
- Возможность самостоятельно проверить свои знания и вернуться к изучению наиболее сложных вопросов в любое удобное для слушателя время.
- Платформа для дистанционного обучения не требует специальных знаний, загружается в обычный браузер и работает без установки дополнительных программ.
- Объёмная программа с большим количеством обучающих видео-лекций и практических заданий

- Материал и программа обучения составлены высококвалифицированными специалистами, экспертами и профессионалами

Программа обучения состоит из 10 модулей.
Аттестация представляет собой выполнение аттестационной работы и прохождение тестирования.
Продолжительность изучения программы составляет 525 академических часов.
Срок обучения -19 недель.

Результат обучения

В результате обучения слушатели:

- Изучат основы операционного, стратегического менеджмента.
- Овладеют методами разработки и реализации стратегии продаж.
- Освоят принципы управления командой продаж.
- Научатся анализировать результаты продаж и принимать решения на основе данных.
- Будут уверенно управлять взаимоотношениями с клиентами.
- Смогут оптимизировать процесс построения системы продаж в организации и продвижения товаров и услуг.

Это мероприятие можно заказать в корпоративном формате (обучение сотрудников одной компании).

Программа обучения

Базовые профессиональные дисциплины.

Модуль 1. Личные и профессиональные навыки.

Тема 1.1. Основные управленческие навыки.

Тема 1.2. Тайм-менеджмент. Инструменты планирования и целеполагания.

Тема 1.3. Делегирование полномочий. Мониторинг и контроль исполнения.

Тема 1.4. Стратегия принятия управленческих решений.

Тема 1.5. Личная эффективность руководителя. Самоменеджмент.

Тема 1.6. Развитие личностных качеств и стратегии влияния.

Тема 1.7. Лидерство и харизма.

Тема 1.8. Психология деловых отношений.

Тема 1.9. Профессиональный имидж.

Тема 1.10. Управление конфликтами.

Тема 1.11. Эффективные коммуникации. Техники НЛП и манипуляций.

Тема 1.12. Навыки проведения деловых переговоров. Жесткие переговоры.

Тема 1.13. Навыки публичных выступлений. Ораторское искусство.

Тема 1.14. Проведение совещаний.

Тема 1.15. Эффективные презентации.

Тема 1.16. Стресс менеджмент.

Модуль 2. Операционный менеджмент.

Тема 2.1. Управление производством и операциями. Процессные стратегии.

Тема 2.2. Создание операционной системы. Планирование мощности производства.

Тема 2.3. Оперативное управление производством.

Тема 2.4. Бережливое производство.

Тема 2.5. Управление цепью поставок.

Тема 2.6. Управление производственными запасами.

Тема 2.7. Планирование производственных ресурсов.

Модуль 3. Стратегический менеджмент.

Тема 3.1. Стратегическое планирование. Миссия и цели организации.

Тема 3.2. Бизнес-планирование.

Тема 3.3. Стратегический анализ. Методы стратегического анализа. Типы организационных стратегий.

Тема 3.4. Управление стратегическим выбором и изменениями.

Тема 3.5. Стратегический контроль и оценка эффективности.

Тема 3.6. Антикризисное управление.

Модуль 4. Управление бизнес-процессами и изменениями.

Тема 4.1. Управление бизнес-процессами. Системный и Процессный подход к управлению.

Тема 4.2. Выделение бизнес-процессов. Управление и мониторинг бизнес-процессов.

Тема 4.3. Показатели бизнес-процесса. Методология описания.

Тема 4.4. Ранжирование бизнес-процессов.

Тема 4.5. Анализ и оптимизация бизнес-процессов.

Тема 4.6. Матрица распределения ответственности.

Тема 4.7. Совершенствование бизнес-процессов.

Тема 4.8. Анализ готовности организации к проведению изменения.

Тема 4.9. Формирование команды по управлению проектом изменений.

Тема 4.10. Методика проведения проектов изменений.

Тема 4.11. Лидерство в управлении изменениями.

Тема 4.12. Причины сопротивления изменениям и способы их преодоления.

Тема 4.13. Стратегии изменений.

Тема 4.14. Инструменты проведения организационных изменений.

Тема 4.15. Современные методы управления изменениями.

Тема 4.16. Мониторинг и контроль процесса изменений.

Модуль 5. Управление персоналом.

Тема 5.1. Отбор кандидатов. Профиль должности. Адаптация персонала. Коучинг, менторинг.

Тема 5.2. Модели компетенций. Управление по компетенциям.

Тема 5.3. Стратегия управления персоналом в компании. Оценка кадрового потенциала.

Тема 5.4. Организационное поведение и формирование команд.

Тема 5.5. Оценка и аттестация персонала. Методы проведения оценки.

Тема 5.6. Технология Assessment-центр.

Тема 5.7. Развитие и обучение персонала. Программы развития, подготовки и переподготовки персонала.

Тема 5.8. Система вознаграждений. Компенсации и льготы.

Тема 5.9. Корпоративная культура и социальная политика.

Модуль 6. Управление финансами.

Тема 6.1. Стратегия компании и финансовое управление.

Тема 6.2. Финансовый, налоговый и управленческий учет.

Тема 6.3. Управленческий учет. Контроллинг. Управление затратами.

Тема 6.4. Основные инструменты контроллинга и управленческого учета.

Тема 6.5. Классификация затрат для принятия управленческих решений. Определение и анализ безубыточности.

Тема 6.6. Подходы к определению затрат и финансовых результатов.

Тема 6.7. Планирование и бюджетирование.

Тема 6.8. Бюджетирование как инструмент реализации стратегии компании.

Тема 6.9. Анализ финансовой отчетности и прогнозирование финансовых результатов.

Тема 6.10. Оценка и принятие инвестиционных решений.

Тема 6.11. Финансовые угрозы и риск-менеджмент.

Модуль 7. Управление маркетингом.

Тема 7.1. Основы маркетинга и современная маркетинговая концепция.

Тема 7.2. Место компании на рынке. Позиционирование. Брендинг. Конкурентные преимущества.

Тема 7.3. Управление взаимоотношениями с потребителем. Кто наши клиенты: сегментирование, моделирование поведения покупателей, определение и развитие потребностей.

Тема 7.4. Стратегический маркетинг. Базовые и нестандартные стратегии.

Тема 7.5. Анализ рынка: методики и технологии.

Тема 7.6. Внутренний анализ компании: продукты, преимущества, недостатки.

Тема 7.7. Ассортимент, ценообразование, каналы распространения продукции компании.

Тема 7.8. Маркетинговые исследования в коммерческой деятельности компании.

Модуль 8. Управление информационными технологиями.

Тема 8.1. Информационные технологии в менеджменте.

Тема 8.2. Информационные технологии в управлении и экономике.

Тема 8.3. Информационная безопасность и защита данных.

Тема 8.4. Эффективность информационных технологий.

Тема 8.5. Управление данными.

Модуль 9. Управление проектами.

Тема 9.1. Бизнес-планирование проектной деятельности.

Тема 9.2. Управление интеграцией проекта.

Тема 9.3. Управление инновационными проектами организации.

Тема 9.4. Управление качеством проекта.

Тема 9.5. Управление экономической эффективностью проекта.

Тема 9.6. Управление ресурсами проекта.

Тема 9.7. Управление рисками и изменениями.

Тема 9.8. Управление проектным офисом.

Тема 9.9. Управление Start-up проектами.

Тема 9.10. Информационные технологии в управлении проектами.

Дисциплины специализации.

Модуль 10. Управление продажами.

Тема 10.1. Планирование и прогнозирование продаж в компании. Новые методики и стандарты.

Тема 10.2. Операционный менеджмент в управлении продажами.

Тема 10.3. Клиентоориентированность и лояльность.

Тема 10.4. Управление отношениями с клиентами компании. Ценность клиента. Управление ключевыми и VIP-клиентами.

Тема 10.5. Оптимизация процесса продаж. Структура отдела продаж

Тема 10.6. Ключевые показатели эффективности (KPI) отдела продаж