

# ОПТИМИЗАТОР ПРОДАЖ

12 X 12

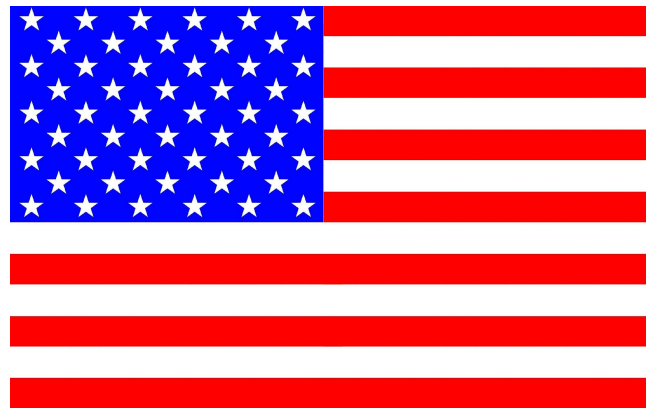
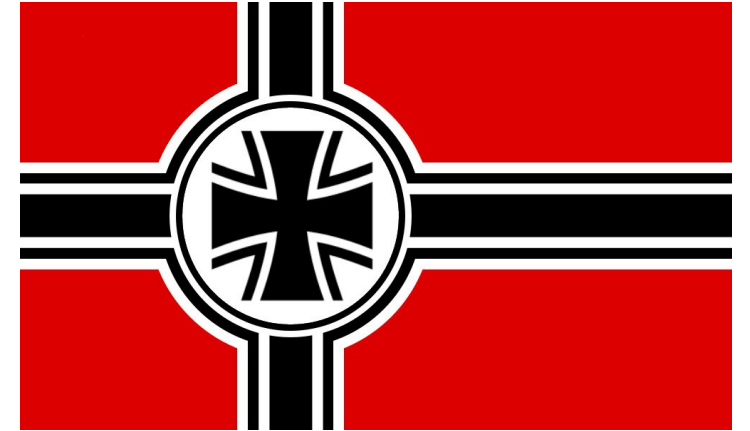
КАК СФОРМИРОВАТЬ И РЕАЛИЗОВАТЬ  
ПРОЕКТ ПО ПЕРЕСТРОЙКЕ ОТДЕЛА  
ПРОДАЖ

О себе:

- Основатель и ведущий Школы развития отделов продаж при Академии им. Пастухова
- Коммерческий директор в ТД «Протэкт Регион» (100 сотрудников, выручка 1,1 млрд. руб)
- Отец 3 дочерей
- Коллекционер винила
- Цель - 120 лет

Как построить  
результативный и  
эффективный  
отдел продаж?

А в чем разница?



# ПРОЕКТ И ПРОЦЕСС













- Компететции
- Календарь
- Матрица

# 4 КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ

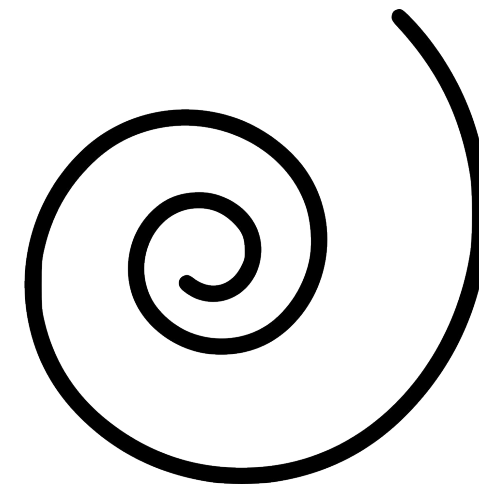


1. УПРАВЛЕНИЕ  
РЕЗУЛЬТАТОМ

2. РАБОТА С КОМАНДОЙ

3. СТАНДАРТЫ

4. CRM-СИСТЕМА



# 1. УПРАВЛЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОМ

СИЛА

1. ПЛАН ПРОДАЖ
2. ДЕКОМПОЗИЦИЯ ПЛАНА
3. ПОСТАНОВКА ЗАДАЧ И  
КОНТРОЛЬ
4. PIPE-LINE ПО КЛИЕНТАМ
5. РАБОТА С ОТКЛОНЕНИЯМИ

# 2. РАБОТА С КОМАНДОЙ



СКОРОСТ  
Ь

1. ПОДБОР ПЕРСОНАЛА.  
ПРОФАЙЛИНГ
2. АДАПТАЦИЯ
3. РАЗВИТИЕ КОМАНДЫ В  
«ПОЛЯХ»
4. УЧИТЬ-ЛЕЧИТЬ-МОЧИТЬ
5. СРОК ЖИЗНИ

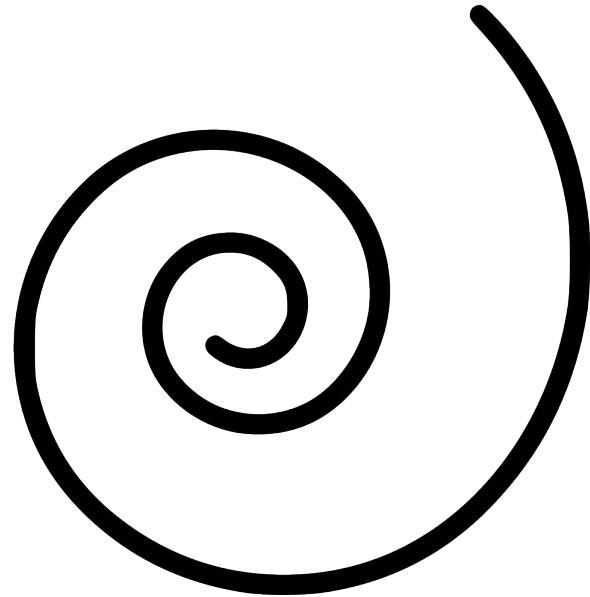


# 3. СТАНДАРТЫ

ТОЧНОСТ  
Ь

1. СИСТЕМА ОПЛАТЫ ТРУДА
2. МОДЕЛИ ПРОДАЖ
3. КАНАЛЫ ПРОДАЖ
4. РЫЧАГ В ПРОДАЖАХ
5. ФУНКЦИОНАЛ И КАЛЕНДАРЬ

## 4. CRM-система



1. **ОДНО ОКНО**
2. **ПОТОК ЛИДОВ**
3. **КАРТОЧКА КЛИЕНТА, ПРОДУКТА И СДЕЛКИ**
4. **ВОРОНКА ПРОДАЖ**
5. **ОТЧЕТЫ И СИСТЕМА АНАЛИТИКИ**

# 4 СЕЗОНА



## 1. ЗИМА. УПРАВЛЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОМ



1. ПЛАН ПРОДАЖ
2. ДЕКОМПОЗИЦИЯ ПЛАНА
3. ПОСТАНОВКА ЗАДАЧ И КОНТРОЛЬ
4. PIPE-LINE ПО КЛИЕНТАМ
5. РАБОТА С ОТКЛОНЕНИЯМИ

# 4 СЕЗОНА

## 2. РАБОТА С КОМАНДОЙ



1. ПОДБОР ПЕРСОНАЛА.  
ПРОФАЙЛИНГ
2. АДАПТАЦИЯ
3. РАЗВИТИЕ КОМАНДЫ В  
«ПОЛЯХ»
4. УЧИТЬ-ЛЕЧИТЬ-МОЧИТЬ
5. СРОК ЖИЗНИ



# 4 СЕЗОНА



## 3. ЛЕТО. СТАНДАРТЫ



1. СИСТЕМА ОПЛАТЫ ТРУДА
2. МОДЕЛИ ПРОДАЖ
3. КАНАЛЫ ПРОДАЖ
4. РЫЧАГ В ПРОДАЖАХ
5. ФУНКЦИОНАЛ И КАЛЕНДАРЬ

# 4 СЕЗОНА

## 4. CRM-СИСТЕМА



1. **ОДНО ОКНО - ПОТОК ЛИДОВ**
2. **КАРТОЧКА КЛИЕНТА, ПРОДУКТА И СДЕЛКИ**
3. **АВТОМАТИЗАЦИЯ РУТИНЫ**
4. **ВОРОНКА ПРОДАЖ**
5. **ОТЧЕТЫ И СИСТЕМА АНАЛИТИКИ**





Должность Начальник отдела маркетинга и рекламы  
Период май.19

№	Направление	Приоритет	Личный/Контроль	Срок реализации	Критерий выполнения	Выполнение	Статус
1	Стандарты	Формирование прайс-листа	ЛП	29.05.2019	1. Актуализирован прайс-лист по всем направлениям 2. Сформирован приказ о вводе в действие прайс-листа, отправлен 29.05 для работы в ОП и ЦОП в связи с началом работы оптового интернет-магазина.	Прайс-лист актуализирован, утвержден П.Кучером . Приказ отправлен 30.05. прайс-листы отправлены для работы в ОП и ЦОП 31.05.	выполнено
2	Стандарты	Запуск сайта - оптового интернет-магазина	ЛП	31.05.2019	1. Приняты работы, проведенные разработчиком и протестированы в соответствии с утвержденным графиком на май, подписан акт выполненных работ 2. Сайт размещен на доменном имени protect-market.ru в общем доступе. Показатель посещаемости по итогам мая - 100 посетителей	Работы приняты и протестированы в т.ч. и сотрудниками ОП. Акт выполненных работ подписан (скан). Сайт размещен на доменном имени 30.05. Посещаемость за 2 дня 160 чел.	выполнено



Приоритет	Критерий выполнения	Выполнение
Формирование прайс-листа	1. Актуализирован прайс-лист по всем направлениям 2. Сформирован приказ о вводе в действие прайс-листа, отправлен 29.05 для работы в ОП и ЦОП в связи с началом работы оптового интернет-магазина.	Прайс-лист актуализирован, утвержден П.Кучером . Приказ отправлен 30.05. прайс-листы отправлены для работы в ОП и ЦОП 31.05.
Запуск сайта - оптового интернет-магазина	1. Приняты работы, проведенные разработчиком и протестированы в соответствии с утвержденным графиком на май, подписан акт выполненных работ 2. Сайт размещен на доменном имени protect-market.ru в общем доступе. Показатель посещаемости по итогам мая - 100 посетителей	Работы приняты и протестированы в т.ч. и сотрудниками ОП. Акт выполненных работ подписан (скан). Сайт размещен на доменном имени 30.05. Посещаемость за 2 дня 160 чел.

# Программа-практикум «УПРАВЛЕНИЕ ОТДЕЛОМ ПРОДАЖ»



**Год за два!**

# СТАРТ



ЧТО: КУРС УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ  
ПЕРЕЗАГРУЗКА 3/3

КОГДА: 19 СЕНТБРЯ 2019 В 16:00

ГДЕ: ЗДЕСЬ, АКАДЕМИЯ ИМ. ПАСТУХОВА

КАК: 10 МОДУЛЕЙ, 120 ИНСТРУМЕНТОВ

ЗАЧЕМ: ПОВЫСИТЬ РЕЗУЛЬТАТ И/ИЛИ  
ЭФФЕКТИВНОСТЬ  
В СВОЕМ ОТДЕЛЕ ПРОДАЖ

# 1. УПРАВЛЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОМ

СИЛА

1. ПЛАН ПРОДАЖ
2. ДЕКОМПОЗИЦИЯ ПЛАНА
3. ПОСТАНОВКА ЗАДАЧ И  
КОНТРОЛЬ
4. PIPE-LINE ПО КЛИЕНТАМ
5. РАБОТА С ОТКЛОНЕНИЯМИ



# 2. РАБОТА С КОМАНДОЙ



**СКОРОСТ  
Ь**

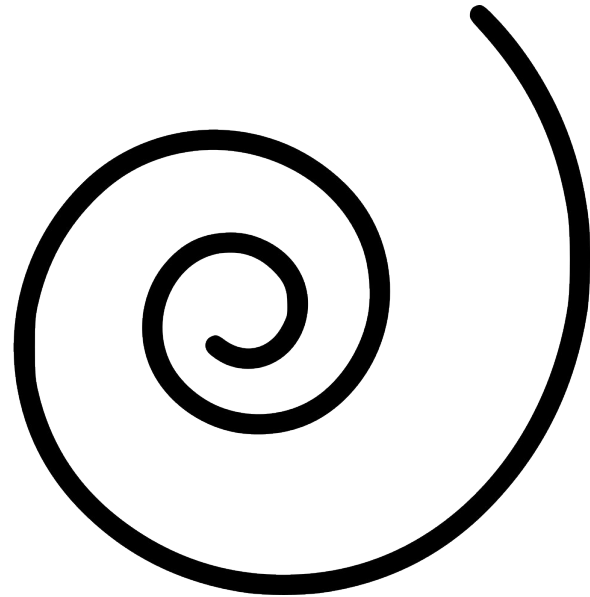
- 1. ПОДБОР ПЕРСОНАЛА.  
ПРОФАЙЛИНГ**
- 2. АДАПТАЦИЯ**
- 3. РАЗВИТИЕ КОМАНДЫ В  
«ПОЛЯХ»**
- 4. УЧИТЬ-ЛЕЧИТЬ-МОЧИТЬ**
- 5. СРОК ЖИЗНИ**

# 3. СТАНДАРТЫ

ТОЧНОСТ  
Ь

1. СИСТЕМА ОПЛАТЫ ТРУДА
2. МОДЕЛИ ПРОДАЖ
3. КАНАЛЫ ПРОДАЖ
4. РЫЧАГ В ПРОДАЖАХ
5. ФУНКЦИОНАЛ И КАЛЕНДАРЬ

## 4. CRM-система



1. **ОДНО ОКНО**
2. **ПОТОК ЛИДОВ**
3. **КАРТОЧКА КЛИЕНТА, ПРОДУКТА И СДЕЛКИ**
4. **ВОРОНКА ПРОДАЖ**
5. **ОТЧЕТЫ И СИСТЕМА АНАЛИТИКИ**



Ярославский  
речной порт





**СПЕЦПРЕДЛОЖЕН**

**ИЕ:**

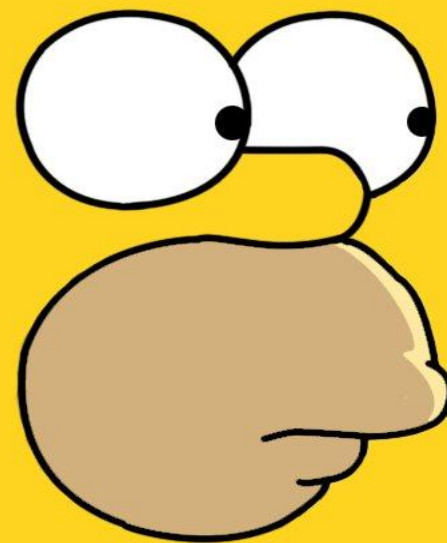
**СЕЙЧАС МОЖНО**

**КУПИТЬ СО**

**СКИДКОЙ 8%**

**ОЧНЫЙ КУРС ЗА**

**40 760 РУБ.**



# СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЕ

Е:

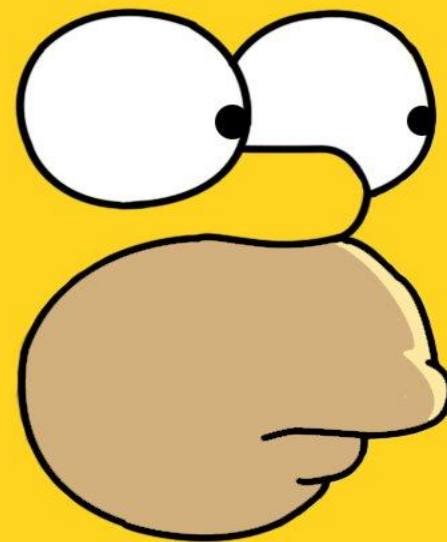
СЕЙЧАС МОЖНО

КУПИТЬ СО

СКИДКОЙ 20%

ДИСТАНЦИОННЫЙ

КУРС ЗА **19 920**



КОМАРОВ  
МИХАИЛ  
МАРАТОВИЧ

+7-980-707-0014

