

Обучение новых сотрудников отдела продаж

Выглазов Алексей Васильевич

Заместитель исполнительного директора

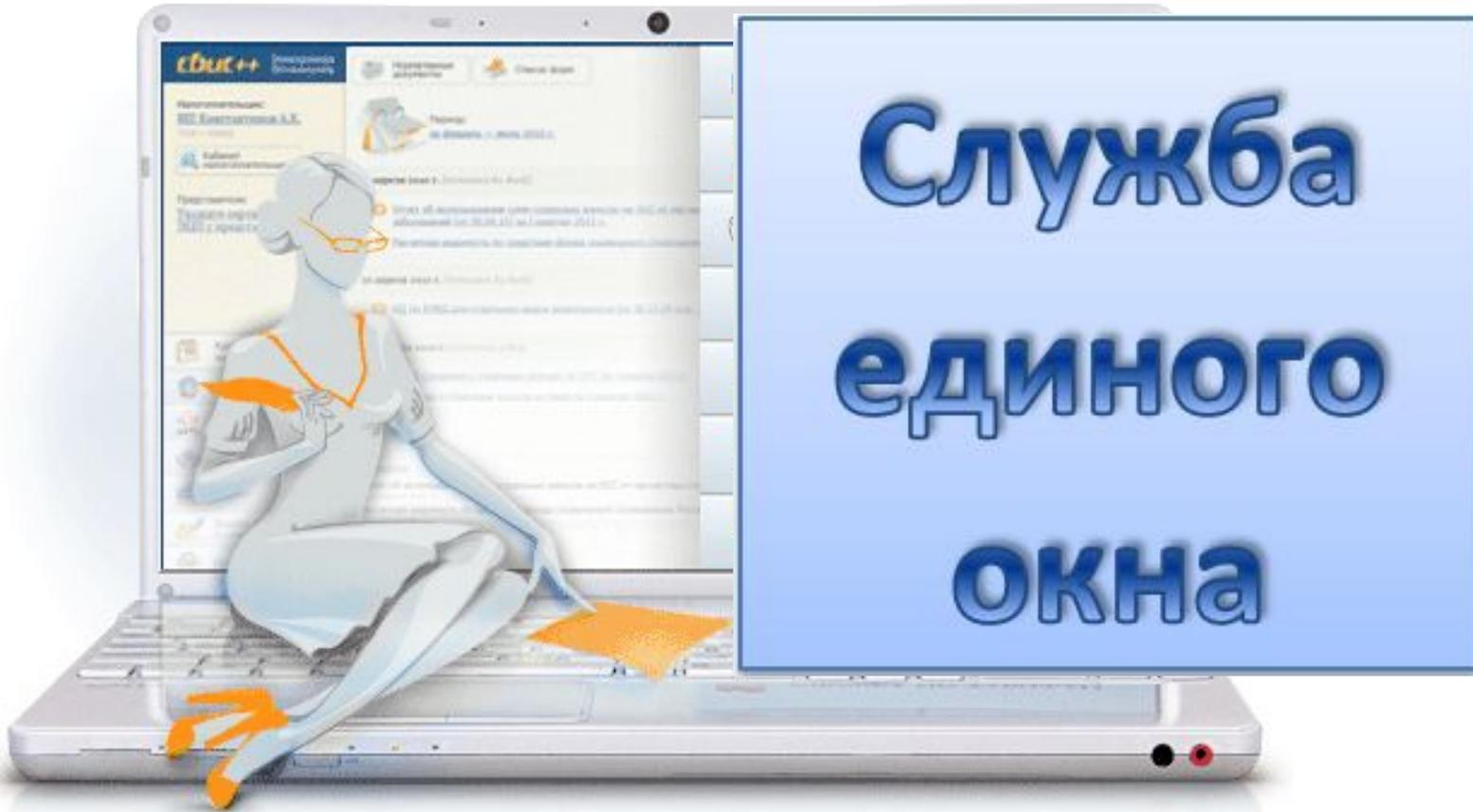
Внутренний телефон 2275

- Юридические вопросы работы отдела продаж
- Внутренние техпроцессы компании, связанные с продажей продукции
- Работа в корпоративных базах данных

Внутренние процессы компании, связанные с продажей продукции





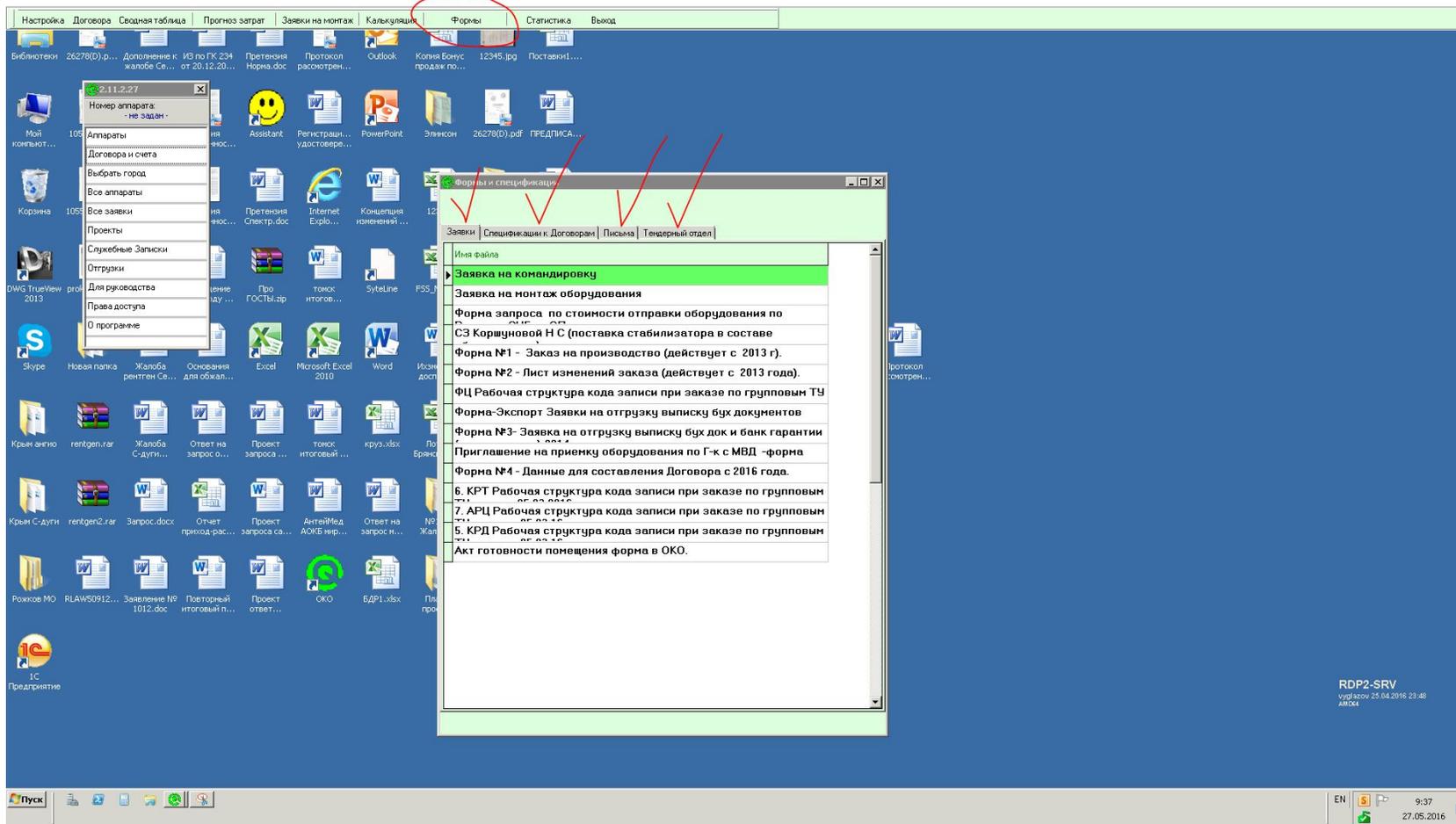


**Служба
единого
окна**

- Взаимодействие в Разработкой
- Взаимодействие с Производством
- Взаимодействие с Транспортным отделом
- Взаимодействие с Бухгалтерией

**Регламент взаимодействия
сотрудников коммерческого
департамента с общим отделом**

- Заказ на производство (Паспорт сделки, заказ на производство, **Код сборки**)
- Заказ на калькуляцию
- Договор или Контракт, дополнительное соглашение, протокол разногласий
- Счет на оплату
- Заявка на отгрузку (взаимодействие с транспортным отделом)
- Подготовка финансовых документов, повторная подготовка документов



Программа
«ОКО»
Раздел
«Договора
и счета»

- **Ершова Елена Людвиговна** -
руководитель общего отдела
- **Пестова Ольга Геннадьевна** – старший инженер по планированию и сбыту
- **Стрежнева Лариса Анатольевна** – специалист по договорной и претензионной работе

Работа в корпоративных базах данных

- База данных «ОКО»



- База данных «Assistant»

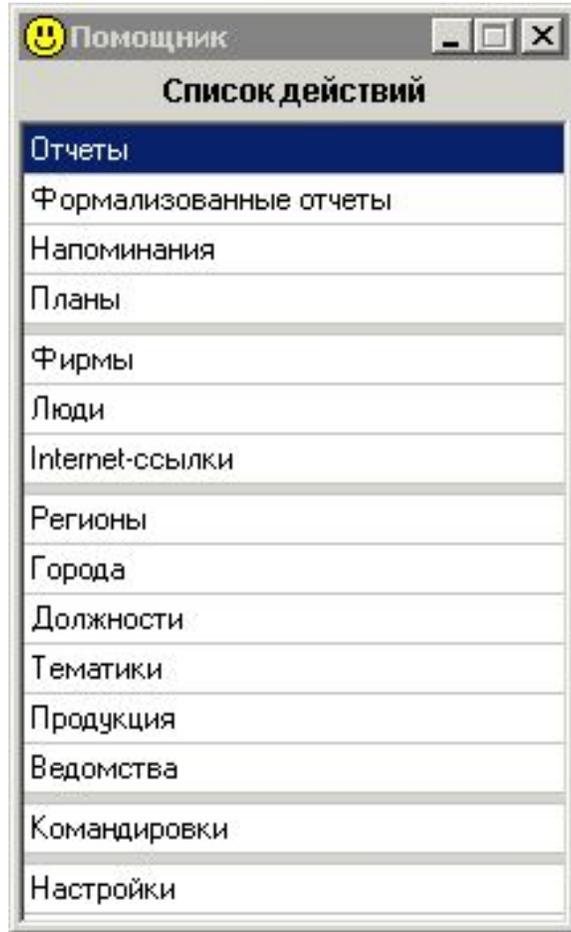


База данных «ОКО»

- В данной базе данных осуществляется информационная связь между структурными подразделениями компании
- У каждого подразделения свой раздел
- Основной раздел, в котором осуществляется работа сотрудниками отдела продаж – раздел «Проекты»
- Инструкция пользователя раздела «Проекты» программного комплекса «ОКО»

База данных «Assistant»

- Основная функция данной базы данных – хранение контактной информации о контрагентах компании и истории контактов (Разделы Фирмы, Люди, Отчеты)
- Инструкции по работе с базой данных НЕТ
- База данных имеет достаточно понятный (интуитивный) интерфейс. Работа в ней не должна вызывать сложностей у пользователей
- В разделе «Командировки» осуществляется финансовое планирование и отчетность командировочных расходов



Конкретные примеры работы разберем
в самой программе

Командировки

Фильтр	Номер	Начало	Окончание	Сотрудник	Создано	Цель	Мк
	16/0764	30.05.2016	31.05.2016	Выглазов Алексей Васильевич	27.05.2016	Суды, арбитражи, ФАС и т.д.	Москва г.

Номер:

Дата: с по

Сотрудник:

Город:

Статус: Заявка, На согласование СФД, На согласование ИД, Согласовано ИД, Отчет, Архив

Обновить | Дополнительно ...

Командировка №16/0764 от 27.05.2016. Статус: Отчет

Сотрудник: | Дополнительно: ЗП, ЗП СО, Виза, Страховка, ВТ

Утверждающий: | Комментарий:

ЦФО: |

Дата аванса:

Место назначения (город, учреждение):

Город	Организация	Долг
г. Москва	Управление Федеральной антимонопольной службы УФАС п	<input type="checkbox"/>

Добавить | Изменить | Удалить

Планирование командировки:

Плановые сроки командировки: с по

Фактические сроки командировки: с по

Отпуск в месте командировки | Поездки не было

Долги:

Цели командировки:

Вид работ: | Прибор: | Заводской номер:

Суды, арбитражи, ФАС и т.д. | Регион продвижения: | Активность: | Изменить

Договор, счет: | Монтаж выделен | Монтаж не выделен | Продвижение продукции: | Участники | Отчет

Планирование затрат (Заявка) | фактические затраты (Отчет)

Статья	Сумма	Вал.	С	По	Примечание
Суточные	1400	RUB	30.05.2016	31.05.2016	
Билеты офис	15250	RUB	30.05.2016	30.05.2016	план 15000
Необходимый заг	3000	RUB	30.05.2016	30.05.2016	
Проезд	2000	RUB	30.05.2016	30.05.2016	

Добавить | Изменить | Удалить

Сумма заявки	Вал.	Единиц	Курс	Дата	Итого, руб	Примечание
21650	RUB	1	1		21650	

Изменить курс | Общая сумма: | Печать заявки

Стр. 1 из 1. | Готово.

16/0764 | Статус: Отчет | Согласовано СФД: 20 000,00 | Создал: Выглазов Алексей Васильевич

Инструкция по работе в разделе Командировки »





Чем занимается компания???

***Компания удовлетворяет спрос
потребителей***

Спрос - это **потребность** и **возможность** потребителя купить товар или услугу в определенное время и в определенном месте.

- 1. Найти потребителя у которого есть потребность в нашей продукции и ждать пока у него возникнет возможность.**
- 2. Выявить возможность приобретения оборудования и начать создавать у потребителя потребность именно в нашем оборудовании.**
- 3. Целенаправленно работать над созданием потребности в продукции именно нашего производства при одновременной работе над созданием возможности.**

Отдел продаж

- *выявляет и (или) создает у потребителя потребность в продукции, которую выпускает компания*
- *выявляет и (или) создает для потребителя возможность приобрести эту продукцию*

Потребители продукции, выпускаемой компанией «Электрон» – это медицинские организации различных форм собственности

А точнее, ЛЮДИ - сотрудники этих организации, и ЛЮДИ – влияющие на наличие возможности!!!!!!!!!!!!

Потребители продукции, выпускаемой компанией Электрон – это:

- Врачи-рентгенологи***
- Заведующие отделениями лучевой диагностики***
- Руководители лечебных учреждений (главные врачи)***
- Руководители органов управления здравоохранением***

Те, от кого так или иначе зависит наличие у потребителей возможности приобрести оборудование, производимое компанией:

- Главные специалисты по лучевой диагностике***
- Главные специалисты нозологических направлений***
- Руководители органов исполнительной власти, отвечающих за финансы***
- Руководители и сотрудники госорганов, осуществляющих конкурсные процедуры***
- Депутаты законодательных органов***
- Представители контролирующих органов***



Потребитель подобен Тяни-Толкаю, поставленному в жесткие рамки.

Закон Мерфи

Если какая-нибудь неприятность может произойти, она случится.

Следствия

- Все не так легко, как кажется
- Всякая работа требует больше времени, чем вы думаете
- Из всех неприятностей произойдет именно та, ущерб от которой больше
- Если четыре причины возможных неприятностей заранее устранимы, то всегда найдется пятая
- Предоставленные самим себе события имеют тенденцию развиваться от плохого к худшему

**Процесс продаж – это процесс преодоления
закона Мерфи**

Проект: ГАУЗ ЛО "Вырицкая районная больница" (ПП)
 СЭФО_2016 (7227) ГАУЗ ЛО "Вырицкая районная больница" (ПП) Год проекта: 2016

Федеральный округ: Северо-Западный Регион: Ленинградская обл. Прайс: 01.03.2015 Подписан договор

Оборудование | **Контрольные точки** | Документы | Анализ | Договор | Платежи по договору | Партнеры | История | Тендер | Утверждения

Наименование контрольной точки... Вид КТ Значение для вероятности: - выполнено - не выполнено - только используемые Фильтровать: Очистить

Наименование точки	Вид КТ	Планируемая дата начала	Планируемая дата окончания	Приоритет	Метка окончания	Значение для вероятности	Кол-во мероприятий	Неокончено мероприятий	Прострочено мероприятий	Организация	Персона	Дата по изме
A000 Изменить статус на "Перспективный"	п			Нормальный	<input checked="" type="checkbox"/>		0	0	0			10.10.2016
A001 Изменить статус на "Активный"	п			Нормальный	<input checked="" type="checkbox"/>		0	0	0			10.10.2016
A002 Изменить статус на "Ожидаем объявления"	п			Высокий	<input type="checkbox"/>		0	0	0			
A009 Основание для создания проекта	п			Высокий	<input type="checkbox"/>		1	0	0			
A1 ЛПУ - конечный пользователь подтверждает потребность в указанном типе оборудования	п			Высокий	<input type="checkbox"/>		0	0	0			
A2 В ЛПУ отправлены актуальные описания, КП и ТХ на оборудование Компании	п			Высокий	<input type="checkbox"/>		5	0	0			
A3 Сформировано положительное отношение врачей-специалистов к оборудованию компании	п			Высокий	<input type="checkbox"/>		0	0	0			
A4 Сформировано положительное отношение лиц принимающих решение в ЛПУ (Гв, Начм, ЗГВ, ЗРД)	п			Высокий	<input type="checkbox"/>		0	0	0			
B3 Источник финансирования известен	п			Высокий	<input type="checkbox"/>		0	0	0			
B4 Заказчик известен	п			Высокий	<input type="checkbox"/>		0	0	0			

Количество контрольных точек: 43

Евдокимович Дмитрий Александрович <<< Разделить проект Объединить с... Клонирование... ОК

Суть и примеры работы с контрольными точками разберем непосредственно в программе

Суть и примеры работы с контрольными точками разберем непосредственно в программе

Проект: ГАУЗ ЛО "Вырицкая районная больница" (ПП)
 СЗФО_2016 (7227) ГАУЗ ЛО "Вырицкая районная больница" (ПП) Год проекта: 2016

Федеральный округ: Северо-Западный Регион: Ленинградская обл Прайс: 01.03.2015 Подписан договор

Оборудование | **Контрольные точки** | Документы | Анализ | Договор | Платежи по договору | Партнеры | История | Тендер | Четверждения

Наименование контрольной точки: Контрольная точка...

Наименование точки:

А000 Изменить статус на "Перспективный"

А001 Изменить статус на "Активный"

А002 Изменить статус на "Ожидаем объявления"

А009 Основание для создания проекта

А1 ЛПУ - конечный пользователь подтверждает пот...
указанном типе оборудования

А2 В ЛПУ отправлены актуальные описания, КП и Т...
оборудование Компании

А3 Сформировано положительное отношение врачей...
оборудованию компании

А4 Сформировано положительное отношение лиц пр...
решение в ЛПУ (Гв, Начм, ЗГВ, ЗРО)

В3 Источник финансирования известен

В4 Заказчик известен

Наименование контрольной точки:

Организация: Планируемая дата начала работ: Окончание работ: Не создан план

Персона: Планируемая дата окончания работ: Дата отметки об окончании работ: Приоритет: Высокий

Наименование КТ:

А2 В ЛПУ отправлены актуальные описания, КП и ТХ на оборудование Компании

Подробно:

Наименование	Ответственный	Контрагент			Фильтровать	Количество пунктов...
Наименование	Ответственный	Планируемая дата окончания	Дата окончания	Отметка об окончании	Контрагент	Персона
Контакт с ЗРО, уточнение комплектации, подготовка КП, ТХ	Евдокимчев Дмитрий Александрович	06.08.2015	06.08.2015	<input checked="" type="checkbox"/>	пос. Вырица, ГАУЗ ЛО "Вырицкая районная больница"	Шарина Александра Николаевна
Направить ОП копию КП, ТХ, Описания	Евдокимчев Дмитрий Александрович	06.08.2015	06.08.2015	<input checked="" type="checkbox"/>	г. Санкт-Петербург, ООО "Корда Групп"	Блохин Максим Вячеславович, Управляющий
Контакт с Экспертом, контроль понимания КП, есть ли инфо о сроках закупки.	Евдокимчев Дмитрий Александрович	04.02.2016	10.12.2015	<input checked="" type="checkbox"/>	пос. Вырица, ГАУЗ ЛО "Вырицкая районная больница"	Шарина Александра Николаевна
Обновить КП на КРД-3 и АРЦ с ПП в лимит 21 млн., направить Эксперту, запланировать контакт	Рудченко Владимир Александрович	26.11.2015	27.11.2015	<input checked="" type="checkbox"/>	пос. Вырица, ГАУЗ ЛО "Вырицкая районная больница"	Шарина Александра Николаевна
Подготовка ТХ	Рудченко Владимир Александрович	01.12.2015	01.12.2015	<input checked="" type="checkbox"/>	пос. Вырица, ГАУЗ ЛО "Вырицкая районная больница"	Шарина Александра Николаевна

Очистить 5

25.11.15 По просьбе Эксперта готовим КП на АРЦ в лимит 21 млн., также дублируем КП на КРД-3 с КРЦ, направленное ране Бложину и в КЗЛО.

30.11.15 Эксперту были направлены КП на АРЦ и КРД-3. В результате был согласован аппарат на 3 р.м. КРД-ОКО с лимитом 21,6 млн.

03.12.15 Согласованное ТЗ пришло в запросах, все ок, до конца года должны объявиться.

Евдокимчев Дмитрий Александрович Отметка об окончании: Незавершено Завершить КТ OK

Количество контрольных точек: 43

Евдокимчев Дмитрий Александрович Разделить проект Объединить с... Клонирование... OK

Когда Вы общаетесь с одной головой Тяни-Толкая, кто и о чем общается с его второй головой???????



Проекты...

2016 | Все | фО: Все | Региональный директор: Все | Все - утверждено | НЕ утверждено | Период отгрузки: Все

Код проекта: | Название проекта: | Регион: Все | Директор по продажам: Все | Все - утверждено | НЕ утверждено | Вероятность: Все

Статус: Все | Партнер: | Период изменения: Начало: 14.07.2009 | Окончание: 07.06.2016 | инверсия

Оборудование: Все | Прайс: Все | Включен в план отгрузок | Неучитывать | Неключен в план отгрузок

Код проекта	Название проекта	Рег	Множественный выбор	Сумма по прайсу	Сумма по договору	Период отгрузки	Оборудование	Дата утверждения региональным	Дата утверждения	Основной партнер	Дата последнего изменения	Источник финансирования	
			<div style="border: 1px solid gray; padding: 5px;"> <p>Инвертировать</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Все</p> <p><input type="checkbox"/> Активный</p> <p><input type="checkbox"/> Без конкурса</p> <p><input type="checkbox"/> В процедуре</p> <p><input type="checkbox"/> Выигран конкурс</p> <p><input type="checkbox"/> Завершен</p> <p><input type="checkbox"/> Новый</p> <p><input type="checkbox"/> Объявлен конкурс</p> <p><input type="checkbox"/> Ожидаем объявления процедуры</p> <p><input type="checkbox"/> Остановленный</p> <p><input type="checkbox"/> Ответ. хранение</p> <p><input type="checkbox"/> Отгружен</p> <p><input type="checkbox"/> Отмененный</p> <p><input type="checkbox"/> Оформлен договор</p> <p><input type="checkbox"/> Перенесен</p> <p><input type="checkbox"/> Перспективный</p> <p><input type="checkbox"/> Планирование мероприятий</p> <p><input type="checkbox"/> Подписан договор</p> <p><input type="checkbox"/> Потенциальный</p> <p><input type="checkbox"/> Проверка</p> <p><input type="checkbox"/> Проект Город</p> <p>OK Cancel</p> </div>										

Всего проектов: 0 | Результат тендера: Все | Источник финансирования пр: Все | Настройка

Из них утвержденных региональным директором: 0 | Поле 2: Все | Показать удаленные

Из них утвержденных директором по продажам: 0

15:33 07.06.2016

Поговорим об автоматических статусах проектов

- Новый
- Потенциальный
- Перспективный
- Активный
- Ожидаем объявления конкурса
- Оформлен договор
- Подписан договор

Поговорим об
автоматических
статусах проектов

- **Потенциальный** – проект, в ходе которого имеется только информация об объемах предполагаемого финансирования, а информация о получателях, планируемом к закупке оборудовании, отсутствует
- **Перспективный** – проект, в рамках которого имеется информация о получателях их потребностях в оборудовании, но объемы и сроки выделения финансирования непонятны
- **Активный** – проект, в рамках которого, сотрудниками отдела продаж предпринимаются максимальное количество необходимых действий, направленных на реализацию данного проекта в течение финансового года, указанного в поле «Год проекта»
- **Ожидаем объявления процедуры** – активный проект, в рамках реализации которого сотрудниками компании осуществлены необходимые действия по подготовке закупочной процедуры. Проведена процедура определения НМЦК

Юридические вопросы

Этап формирования описания объекта закупки

- Что такое техническое задание при закупках
- Задачи и применение технического задания при закупках
- Общие правила составления технического задания при закупках
- Почему для нас важно правильное составление ТЗ на закупку

Этап формирования начальной максимальной цены контракта (НМЦК)

- Выбор метода обоснования НМЦК
- Метод сопоставимых рыночных цен (приоритетный метод) для расчета начальной (максимальной) цены контракта
- Запрос ценовой информации
- Что нам может дать правильно составленный запрос ценовой информации

ФЗ № 44 более «процедурный» закон, он детально описывает и регламентирует все этапы осуществления закупок для совершения действий, направленных на достижения конечного результата — удовлетворение потребности бюджетного учреждения в необходимых товарах, работах, услугах

ФЗ № 223 больше носит рамочный характер и определяет только лишь общие принципы осуществления закупок

По общему правилу, бюджетное учреждение **вправе** производить закупки товаров, работ, услуг на основании норм ФЗ № 223 в следующих случаях:

- **за счет грантов**
- **когда бюджетное учреждение выступает в качестве исполнителя по контракту и привлекает на основании договора в ходе исполнения данного контракта иных лиц**
- **в отношении средств, полученных при осуществлении бюджетным учреждением иной приносящей доход деятельности от физических лиц, юридических лиц (за исключением средств, полученных на оказание и оплату медицинской помощи по обязательному медицинскому страхованию).**

При этом указанное право **возникнет в 2017 г.** при наличии у заказчика правового акта (**Положения о закупке**), утвержденного на основании ч. 3 ст. 2 ФЗ № 223 и размещенного в единой информационной системе **до 31 декабря 2016 г.**

Соответственно, в **2016 г.** заказчики вправе руководствоваться нормами ФЗ № 223 при условии утверждения и размещения Положения о закупке на Официальном сайте www.zakupki.gov.ru **до 31 декабря 2015 г.**

	ФЗ № 44	ФЗ № 223
Антидемпинговые меры при проведении конкурса и аукциона	Применяются согласно ст. 37 ФЗ № 44 при проведении конкурсов и аукционов.	Не применяются в соответствии с положениями ФЗ № 223, но могут быть предусмотрены в Положении о закупке.
Национальный режим	Согласно ст. 14 ФЗ № 44 и принятыми в развитие нормативно-правовыми актами устанавливаются ограничения на закупку иностранной продукции отдельных категорий товаров	Не применяется в соответствии с положениями ФЗ № 223, но может быть предусмотрен в Положении о закупке.

ФЗ № 44

ФЗ № 223

Описание предмета закупки

**Запрещено включать в описание закупки: указание на товарный знак, фирменное наименование, страну производителя и т. п. (п. 1 ч. 1 ст. 33 ФЗ № 44).
Если предметом закупки выступают работы или услуги и для их выполнения требуются товары с определенным товарным знаком, то заказчик вправе его указать с обязательным использованием слов «или эквивалент».**

Документация о закупке **может содержать** указание на конкретный товарный знак закупаемого товара, производителя и страну происхождения продукции, **при этом слова «или эквивалент» могут не употребляться.**

Спасибо за внимание