

УЧЕБНЫЙ КУРС

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ВРМСOFT
УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ



ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ BPM SOFT УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОМ

ФОРМАТ

- Практикум (онлайн)
- Корпоративный тренинг (онлайн или очный)

ДЛИТЕЛЬНОСТЬ

2 дня по 4 часа с перерывами

БУДЕТ ИНТЕРЕСНО

- Пользователям BPMSoft, которые начинают свою работу в системе;
- Партнерам и клиентам для повышения эффективности бизнеса и систематизации бизнес-процессов компании.

УЧАСТНИКИ УЗНАЮТ

- Возможности работы с клиентской базой;
- Возможности управления лидами;
- Возможности ведения продаж по разным циклам;
- Возможности работы с заказами и счетами;
- Возможности управления документооборотом;
- Возможности управления каталогом и подбором продуктов;
- Возможности планирования продаж;
- Возможности управления проектами.

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

Курс посвящен обзору функциональных возможностей «BPMSoft Управление продажами». Участникам будут предоставлены демо-стенды для выполнения настроек, проводимых тренером, в специально отведенные паузы.

ПРОГРАММА

День 1.

ТЕМА	ПРИМЕРНАЯ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ
<p>Введение:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Приветствие, организационные вопросы; ▪ Подключение к демо-стендам; ▪ Знакомство с BPMSoft. 	20 минут
<p>Обзор интерфейса и терминология платформы:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Управление коммуникациями; ▪ Работа с расписанием (задачи); ▪ Использование центра уведомлений; ▪ Настройка и работа с каналами ленты. 	30 минут
<p>Профиль клиента 360. Единая база контактов и контрагентов:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Управление основной информацией контактов и контрагентов; ▪ Настройка схемы взаимосвязей между контактами и контрагентами; ▪ Управление историей карьеры контакта; ▪ Настройка структуры организации у контрагента; ▪ Отслеживание истории взаимодействия. 	50 минут
<p>Партнерство. Возможности реализации продаж через партнеров.</p>	20 минут
<p>Управление продуктами и ценами:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Способы создания продуктов; ▪ Настройка характеристик продукта; ▪ Настройка дерева продукта; ▪ Возможности отслеживания остатка на складах; ▪ Настройка многоуровневого каталога продуктов и фасетного поиска продуктов по каталогу; ▪ Настройка индивидуального прайс-листа. 	30 минут
<p>Управление лидами:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Возможности регистрации лидов из разных источников; ▪ Работа по референтному бизнес-процессу управления 	50 минут

ТЕМА	ПРИМЕРНАЯ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ
<p>лидом;</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Поиск и слияние дублей в лиде; ▪ Добавление данных по потребностям клиента; ▪ Массовое изменение стадии лидов; ▪ Создание заказа или продажи на основании лида. 	

День 2.

ТЕМА	ПРИМЕРНАЯ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ
<p>Ответы на вопросы</p>	<p>10 минут</p>
<p>Управление продажами:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Способы создания продажи: <ul style="list-style-type: none"> ○ Создание продажи на основании существующего Лида; ○ Создание продажи вручную в разделе «Продажи»; ○ Формирование команды в продаже и списка контактных лиц клиента. ▪ Референтный процесс корпоративных продаж; ▪ Ведение данных о продаже; ▪ Ведение тактики продажи; ▪ Возможности отслеживания продолжительности нахождения продажи на каждой стадии; ▪ Воронка продаж; ▪ Сравнение воронки продаж. 	<p>40 минут</p>
<p>Управление заказами:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Способы создания заказа: <ul style="list-style-type: none"> ○ Создание заказа на основании Лида; ○ Создание заказа вручную в разделе «Заказы»; ○ Добавление заказа из раздела «Продажи». ▪ Добавление продуктов в заказ при помощи каталога продуктов; ▪ Формирование графика поставок и оплат, использование преднастроенных и настройка новых шаблонов графика; ▪ Визирование условий заказа – встроенный бизнес- 	<p>30 минут</p>

ТЕМА	ПРИМЕРНАЯ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ
<ul style="list-style-type: none"> процесс визирования; ▪ Ведение данных о доставке заказа клиенту. 	
<p>Управление счетами:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Способы создания счета: <ul style="list-style-type: none"> ○ Создание счета вручную в разделе «Счета»; ○ Создание счета на основании существующего Заказа. ▪ Ведение данных о состоянии оплаты; ▪ Возможности отображения связанных данных по счету; ▪ Добавление продуктов в счет при помощи каталога продуктов; ▪ Визирование счета – встроенный бизнес-процесс визирования. 	25 минут
<p>Управление договорами и документами:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Способы создания договора: <ul style="list-style-type: none"> ○ Создание договора на основании существующего Заказа; ○ Создание договора вручную в разделе «Договор». ▪ Обзор возможностей договора, дополнительных соглашений и спецификаций; ▪ Управление подчиненными договорами; ▪ Паспорт договора; ▪ Обзор раздела «Документы». 	25 минут
<p>Планирование продаж:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Создание плана продаж в разделе «Планирование»; ▪ Уровни иерархии плана; ▪ Настройка колонок плана; ▪ Настройка отображения колонок периода плана; ▪ Анализ фактического выполнения плана продаж. 	35 минут
<p>Обзор возможностей раздела «Проекты»:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Способы создания проекта; ▪ Управление ресурсами проекта; ▪ Структура и специфика использования проектов; ▪ Финансовые показатели проекта. 	35 минут