


ФОРМАТ

Практикум (онлайн)


ДЛИТЕЛЬНОСТЬ

2 дня по 4 часа с перерывом на 10 минут каждый час


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

Большая часть курса посвящена 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
Знакомство: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Приветствие, организационные вопросы; ▪ Знакомство с продуктом «BPMSoft Управление продажами». 	15 минут
Обзор интерфейса и терминология платформы: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Управление коммуникациями; ▪ Работа с расписанием (визиты, задачи); ▪ Возможности работы с почтой в системе; ▪ Использование центра уведомлений; ▪ Настройка и работа с каналами ленты. 	40 минут

Тема	Примерная продолжительность
Лицензии: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Модель лицензирования платформы; ▪ Управление лицензиями. 	5 минут
Профиль клиента 360. Единая база контактов и контрагентов: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Управление основной информацией контактов и контрагентов; ▪ Настройка взаимосвязей между объектами; ▪ История взаимодействия. 	60 минут
Партнерство. Возможности реализации продаж через партнёров	10 минут
Управление продуктами и ценами: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Возможность подбора продуктов в заказах и счетах; ▪ Настройка многоуровневого каталога продуктов и фасетного поиска продуктов по каталогу; ▪ Настройка индивидуального прайс-листа. 	25 минут
Управление лидами: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Возможности регистрации лидов из разных источников; ▪ Работа по референтному бизнес-процессу управления лидом; ▪ Поиск и слияние дублей в Лиде; ▪ Добавление данных по потребностям клиента. 	55 минут
Управление продажами: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Формирование команды в продаже и списка контактных лиц клиента; ▪ Референтный процесс корпоративных продаж; ▪ Ведение данных о продаже; ▪ Ведение тактики продажи; ▪ Воронка продаж; ▪ Сравнение воронки продаж. 	50 минут

День 2

Тема	Примерная продолжительность
Управление заказами и счетами: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Возможности добавления заказов из раздела «Продажи» и добавление нового заказа вручную; ▪ Формирование графика поставок и оплат, использование преднастроенных и настройка новых шаблонов графика; ▪ Визирование условий заказа; ▪ Возможности добавления счета на основании заказа или добавление нового счета вручную. 	50 минут

Тема	Примерная продолжительность
Сегментация клиентской базы: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Виды фильтров: быстрые, стандартные, расширенные; ▪ Работа с тегами; ▪ Настройка колонок; ▪ Командная строка для быстрого поиска и ее настройка; ▪ Возможности настройки дашбордов. 	45 минут
Управление документооборотом, договоры и документы: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Создание договора на основании существующего Заказа. ▪ Обзор договора, дополнительных соглашений и спецификаций; ▪ Управление подчиненными договорами; ▪ Паспорт договора; ▪ Обзор документов. 	20 минут
Планирование продаж: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Настройка плана продаж; ▪ Анализ фактического выполнения планов продаж. 	30 минут
База знаний: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Основные подходы при работе с Базой знаний; ▪ Наполнение Базы знаний. 	10 минут
Обзор возможностей раздела «Проекты»: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Управление ресурсами проекта; ▪ Структура и специфика использования проектов; ▪ Финансовые показатели проекта. 	30 минут
Дизайнер системы: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Настройка внешнего вида и корпоративной символики; ▪ Импорт и экспорт данных из/в Excel; ▪ Добавление новых значений в справочники; ▪ Права доступа и ролевая модель платформы; ▪ Использование бизнес-процессов; ▪ Настройка печатных форм MS Word. 	40 минут