


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

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

## День 2

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

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