

ПРОГРАММА ОБУЧЕНИЯ

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ВРМSOFT
УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ



ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ BPM SOFT УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ

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

Обучение посвящено обзору функциональных возможностей «BPMSoft Управление продажами». Во время занятий участники будут выполнять практические задания на выделенных демо-стендах. Чтобы одновременно работать с заданиями и следить за демонстрацией, рекомендуем использовать два монитора.

ПРОГРАММА

День 1.

ТЕМА	ПРИМЕРНАЯ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ
Введение: ▪ Приветствие, организационные вопросы; ▪ Подключение к демо-стендам; ▪ Знакомство с BPMSoft.	20 минут
Обзор интерфейса и терминология платформы: ▪ Управление коммуникациями; ▪ Работа с расписанием (задачи); ▪ Использование центра уведомлений; ▪ Настройка и работа с каналами ленты.	30 минут
Профиль клиента 360. Единая база контактов и контрагентов: ▪ 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
Партнерство. Возможности реализации продаж через партнеров.	20 минут
Управление продуктами и ценами: ▪ 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
Управление лидами: ▪ Возможности регистрации лидов из разных источников; ▪ Работа по референтному бизнес-процессу управления	50 минут

ТЕМА	ПРИМЕРНАЯ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ
лидом; - 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
Ответы на вопросы	10 минут
Управление продажами: - Способы создания продажи: - Создание продажи на основании существующего Лиды; - 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.	40 минут
Управление заказами: - Способы создания заказа: - Создание заказа на основании Лиды; - 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-	30 минут

ТЕМА	ПРИМЕРНАЯ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ
- процесс визирования; - Ведение данных о доставке заказа клиенту.	
Управление счетами: - Способы создания счета: - 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
Управление договорами и документами: - Способы создания договора: - 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
Планирование продаж: - Создание плана продаж в разделе «Планирование»; - Уровни иерархии плана; - Настройка колонок плана; - Настройка отображения колонок периода плана; - Анализ фактического выполнения плана продаж.	35 минут
Обзор возможностей раздела «Проекты»: - Способы создания проекта; - Управление ресурсами проекта; - Структура и специфика использования проектов; - Финансовые показатели проекта.	35 минут