

КУРС ТРЕНИНГОВ ИТ РЕШЕНИЯ BPMSoft В РАЗНЫХ ОТРАСЛЯХ

Цель курса:

Научиться продавать BPMSoft, погружаясь в бизнес-модель клиента, его отраслевые боли и предлагая точное решение под каждую индустрию



Для кого

- Менеджеры по продажам
- Технические специалисты
- Руководители проектов
- Сотрудники отдела маркетинга

Как проходит обучение

- С фокусом на практическое применение полученных знаний
- Включает групповые дискуссии, командные и индивидуальными задания
- Дает возможность задать вопросы бизнес – тренеру
- 12 часов (по 4 часа ежедневно)
- Онлайн и офлайн

На курсе вы узнаете:

- Как анализировать бизнес-модель клиента: кто клиент, как продают, как привлекают, как сопровождают и развивают
- Как выявлять ключевые боли в 6 основных отраслях
- Как предложить точное решение под каждую боль, используя линейку продуктов BPMSoft
- Как использовать реальные кейсы внедрения из каждой отрасли для аргументации
- Как строить презентацию от боли клиента к решению, а не от функционала
- Как адаптировать ценностное предложение под отраслевую специфику и бизнес-модель клиента

Программа курса

Введение: как продавать по отраслям

- Что такое бизнес-модель клиента
- Главные преимущества low-code платформы для любой отрасли

Модуль 1. Ритейл

- Бизнес-модель ритейла: B2C, собственные точки, массовый маркетинг, программы лояльности
- Проблематика и решения: единая база клиентов, лояльность, контакт-центр, эффективность маркетинга
- Кейсы
- Практическое упражнение

Модуль 3. Финансы

- Бизнес-модель банка: розница, МСБ, корпоративный бизнес, омниканальность
- Проблематика и решения: единое окно, клиентский путь, кредитование, сквозная аналитика
- Кейсы:
- Практическое упражнение

Модуль 5. Нефть и газ

- Бизнес-модель: сложные B2B-продажи, госконтракты, GR, безопасность
- Проблематика и решения: управление объектами, соблюдение норм, документооборот с подрядчиками, ITSM, HRM
- Кейсы
- Практическое упражнение

Модуль 2. FMCG/CPG

- Бизнес-модель FMCG: дистрибуторы, полевые сотрудники, ретробонусы, промо
- Проблематика и решения: база ТТ, планирование визитов, мобильное приложение, работа с дистрибуторами
- Кейсы
- Практическое упражнение

Модуль 4. Фармацевтика

- Бизнес-модель: врачи, аптеки, ЛПУ, медицинские представители, госпитальные продажи
- Проблематика и решения: планирование визитов, промо-материалы, тендеры, цифровые коммуникации, сбор согласий на ПДн
- Кейсы
- Практическое упражнение

Модуль 6. Производство

- Бизнес-модель: B2B, тендеры, инженеры как лидеры мнений, гарантийное обслуживание
- Проблематика и решения: длинные B2B-продажи, управление договорами, связь продаж и производства, интеграция с ERP
- Кейсы
- Практическое упражнение