Moscow Business School

Совершенствование отдела продаж: лучшие практики

Формат обучения: Очно | Онлайн

Срок обучения: 2 дня

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Дата начала: 02.12.2026

Место проведения: Ленинский проспект, д. 38А, город Москва

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации или Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

День 1

Стили менеджмента и прогнозирование в продажах

Стили менеджмента в продажах

- Авторитарный vs. демократический vs. коучинговый подход
- Правда и вымыслы о стилях управления
- Когда применять каждый стиль?
- Влияние на мотивацию и результаты команды
- Адаптивное лидерство:
- Как подстраивать стиль под этап развития команды (модель Херси-Бланшар)
- Нейросети в помощь:
- Анализ стиля общения с командой
- Автоматизация коучинговых сессий (промпты для подготовки индивидуальных планов развития).

Методы прогнозирования продаж

- Классические методы
- Исторические данные (время рядов)
- Анализ воронки продаж (CRM-данные)

- Экспертные оценки (метод экспертных оценок)
- Продвинутые подходы
- Предикативная аналитика (машинное обучение)
- Сценарное планирование (best/worst/most likely case)
- Нейросети в прогнозировании
- Автоматизация сбора и обработки данных из CRM
- Генерация прогнозов на основе исторических данных
- Визуализация трендов

Прогнозирование в продажах

Источники данных для прогнозирования

- Внутренние данные
- CRM (Мегаплан, Bitrix24 и др.)
- Данные о конверсиях, среднем чеке, цикле продаж
- Внешние данные
- Рыночные тренды
- Данные конкурентов
- SEO-аналитика
- Отзывы
- Автоматизация сбора данных:
- Парсинг отзывов и новостей с помощью ИИ
- Интеграция данных в единую дашборд

Построение модели прогноза

- Шаги создания прогноза
- Очистка и подготовка данных
- Выбор модели
- Валидация и тестирование модели
- Применение ИИ
- Автоматическое прогнозирование
- Генерация отчётов по прогнозам

Построение системы планирования продаж

Стратегическое и оперативное планирование

- Уровни планирования
- Стратегическое (годовой план, цели по рынкам)
- Тактическое (квартальные задачи, распределение ресурсов)
- Оперативное (еженедельные планы, контроль исполнения)
- Методологии
- Встречное планирование
- OKR (Objectives and Key Results) для продаж
- Agile-подход в управлении командой

Инструменты планирования

- CRM-системы
- Настройка воронок, автоматизация зада
- Канбан/Скрам-доски:
- Trello, Notion, Jira для управления проектами
- Нейросети для автоматизации планирования
- Генерация еженедельных планов на основе данных
- Анализ рисков и предложения по корректировке планов

День 2

Рыночный успех: в чём причина?

Виды маркетинговых стратегий

- По охвату рынка (стратегии роста)
- По конкурентоспособности (стратегии позиционирования)
- По целевой аудитории (сегментация)
- По инновационности (стратегии продукта)
- По ценовой политике
- По каналам распространения
- По цифровым технологиям (Digital Marketing)
- По взаимодействию с клиентами (CRM-стратегии)
- По глобализации
- По социальной ответственности

Анализ успешных кейсов

- Факторы успеха лидирующих компаний:

- Клиентоориентированность
- Инновационность продукта/услуги
- Эффективность продаж и маркетинга
- ИИ для анализа конкурентов
- Автоматический сбор данных о конкурентах (ИИ-парсеры)
- Анализ отзывов и репутации (GPT для тональности)

Benchmarking и лучшие практики

- Что такое benchmarking
- Сравнительный анализ
- Метрики
- Процессы
- ИИ для бенчмаркинга
- Сбор и визуализация данных о конкурентах
- Генерация рекомендаций по улучшению процессов (ChatGPT)

Организационные и процессные инновации

Как определить оптимальное количество персонала в отделе продаж

- Итерационный подход
- Прогнозный подход

Оптимизация процессов продаж

- Lean-подход
- Устранение "узких мест" в воронке
- Автоматизация рутинных задач
- Email-рассылки, обработка лидов, отчётность
- Нейросети для автоматизации
- Чат-боты для первичной обработки лидов
- Генерация коммерческих предложений (ChatGPT + шаблоны)
- Анализ звонков (распознавание речи + ИИ-аналитика)

Внедрение новых технологий

- CRM с ИИ

- Прогнозирование сделок
- Персонализация общения

Управление организационной культурой

Формирование корпоративной культуры

- Ценности и принципы
- Внутренний контур6 уважение и поддержка
- Внешний контур: клиентоориентированность
- Командная работа
- Построение кроссфункциональных коммуникаций
- ИИ для управления культурой
- Анализ вовлечённости команды (генерация ИИ-опросов)
- Генерация мотивационных материалов (ChatGPT для писем, презентаций)

Изменение системы вознаграждения

Четыре основные части вознаграждения

- Постоянная
- Переменная
- Материальная
- Нематериальная

Современные подходы к мотивации

- Традиционные KPI:
- Выручка, количество сделок, средний чек
- Новые метрики:
- Качество общения (NPS, CSAT)
- Вклад в командный результат
- ИИ для анализа мотивации:
- Оценка эффективности текущей системы (аналитика данных + ИИ).
- Генерация предложений по улучшению (ChatGPT)

Moscow Business School

Геймификация и нематериальная мотивация

- Игровые механики
- Рейтинги
- Бейджи
- Соревнования
- ИИ для геймификации
- Автоматическое присвоение бейджей (ИИ + CRM)
- Генерация персонализированных поощрений (ChatGPT)