

**ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ  
«РЕЗАЛТИНГ»**

**Утверждено  
Генеральный директор  
ООО «Резалтинг»**



**/Гребенюк М. С.  
16 августа 2024 г.**

**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА -  
ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕРАЗВИВАЮЩАЯ ПРОГРАММА**

**«РЕАЛЬНЫЙ ОТДЕЛ ПРОДАЖ 2.0»**

**Общественно-экономической направленности**

**Возраст обучающихся от 18 лет**

**Срок реализации – 178,57 часов**

**г. Москва  
2024 год**

## ОГЛАВЛЕНИЕ

1. Пояснительная записка .....	3
2. Учебный план .....	8
3. Календарный учебный график .....	9
4. Учебно-тематический план .....	10
5. Содержание программы .....	14
6. Формы контроля и оценочные материалы .....	24
7. Методические материалы.....	24
8. Организационно - педагогические условия реализации Программы.....	25

## 1. Пояснительная записка

Дополнительная общеобразовательная программа - дополнительная общеразвивающая программа «Реальный отдел продаж 2.0» (далее – Программа) общественно-экономической направленности разработана в соответствии с:

- Федеральным законом от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»,
- Приказом Министерства просвещения РФ от 27.07.2022 № 629 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам»,
- Постановлением Правительства РФ от 11.10.2023 № 1678 «Об утверждении Правил применения организациями, осуществляющими образовательную деятельность, электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ»,
- и другими нормативными документами, регламентирующими деятельность организации дополнительного образования.

Программа не предполагает освоение профессии, повышение квалификации по какой-либо специальности. Программа предназначена для обучения взрослых, желающих расширить область знаний в сфере организации и развития бизнеса. Освоив построение отдела продаж, обучающиеся смогут овладеть дополнительными навыками компетентного руководителя или собственника организации, практически применять и использовать полученные знания во всех сферах деловой жизни, принимать взвешенные решения, находить рациональные пути в условиях выбора. Уровень Программы – углубленный.

Программа носит практико-ориентированный характер и направлена на приобретение умений ориентироваться в современной бизнес-среде, осознанно распоряжаться своими правами и обязанностями как руководитель организации, эффективно осуществлять подбор персонала и управление им, нести ответственность за свой бизнес.

Реализация Программы осуществляется в форме дистанционного обучения с помощью электронных образовательных технологий.

По окончании обучения выдается Сертификат.

**Направленность программы** – общественно-экономическая

**Актуальность Программы** определяется необходимостью обучения представителей малого и среднего бизнеса в условиях нестабильной экономической ситуации в стране и мире в целом, навыкам управления

продажами в стабильной и развивающейся организацией, обеспечению стабильного дохода как для себя, так и работников.

**Педагогическая целесообразность Программы** выражается во взаимосвязи процессов обучения и развития путем внедрения новой культуры управления продажами.

Современная бизнес-среда представляет из себя широкий пласт отношений — деловых, социальных, административных, межличностных. Освоение новых навыков управления продажами, направленных, в первую очередь, на экономическую эффективность, влекут за собой также общее повышение уровня бизнес-культуры, что не может не сказаться положительно на других сферах жизни общества. Эффективное управление продажами также влечет за собой повышение доходов работников, что в современных условиях, является важным фактором социальной стабильности общества.

### **Отличительные особенности Программы:**

Индивидуальный режим освоения. С учетом направленности программы по целевой аудитории Программа рассчитана на индивидуальное обучение каждого из группы обучающихся. Такой подход позволяет осваивать программу обучающимся с любым графиком занятости.

### **Цель и задачи Программы.**

Цель: приобретение дополнительных навыков компетентного руководителя и (или) собственника организации, практическое применение и использование полученных знания в деловой жизни, принятие взвешенных решений, нахождение рациональных путей в условиях выбора.

#### Задачи:

- Развивающие:

Личностный рост;

Работа с собственными убеждениями;

Осознание препятствий для достижения финансовых результатов в продажах и в бизнесе в целом;

Осознание роли социальных сетей и других Интренет инструментов в современной деловой среде;

Развитие навыков ведения переговоров с контрагентами, собеседований с кандидатами.

Анализ вариантов решений в сложной ситуации и принятие оптимальных решений;

Самостоятельное применение личных, деловых и профессиональных качеств в практической деятельности.

- Обучающие:

Развитие навыков по формированию стратегии продаж для развития компании;

Самостоятельная разработка программы выгодной продажи клиентам и плана роста собственной компании;

Формирование налаженной системы продаж. Выбор оптимального типа продаж и его внедрение у себя в компании;

Формирование навыков по созданию мотивации продавцов;

Развитие навыков по работе с персоналом: найму, обучению, созданию инструкции для сотрудников, выстраиванию стажировки и созданию стажировочных листов;

Выстраивание работы и способов контроля отдел продаж с помощью ключевых показателей;

Изучение способов постановки игр в отделе продаж.

- **Воспитательные:**

Развитие коммуникативных способностей;

Повышение мотивации обучающихся к освоению новых знаний и навыков;

Воспитание умения брать на себя ответственность за принятие решения.

### **Категория обучающихся:**

Программа реализуется в разновозрастных группах учащихся старше 18 лет. Формы и методы организации деятельности ориентированы на индивидуальные и возрастные особенности обучающихся.

**Объем и срок реализации программы:** общая продолжительность обучающего курса с учетом времени выполнения тестирования и практического внедрения составляет 178,57 часов. Доступ к материалам программы (возможность работать на образовательной платформе), а также сопровождение и консультирование предоставляется в течении 3 лет.

### **Основные принципы построения курса:**

Дисциплины (блоки) построены с учетом таких важнейших принципов как: системность, комплексность, глубина в решении поставленных задач и индивидуальный подход к потребностям каждого обучающегося.

Обучение по дополнительной общеобразовательной программе предполагает изучение нескольких блоков, каждый из которых содержит теоретическую часть, разбор примеров, а также внедрение изученных инструментов на практике. Режим и интенсивность занятий определяется обучающимися самостоятельно.

**Форма обучения:** Программа предполагает дистанционную форму обучения с применением дополнительных образовательных технологий и/или

электронного обучения (дополнительные видео - уроки и материалы, материалы для анализа и разборов в сети Интернет, чаты в мессенджерах для групповых и парных коммуникаций)

Программа включает:

- теоретическую часть с просмотром видео-уроков в дистанционной форме с применением средств электронной информационно-образовательной среды;
- практическую самостоятельную работу слушателей с выполнением заданий для закрепления полученных знаний и отработку умений и навыков путем внедрения изученных инструментов и технологий в работе своей компании. Результаты самостоятельной работы контролируются преподавателями и учитываются в промежуточном контроле.

Теоретическая часть проводится с целью изучения нового учебного материала. Изложение материала ведется в форме, доступной для понимания слушателей, соблюдением единства терминологии, определений и условных обозначений. В ходе изложения преподаватель соотносит новый материал с ранее изученным, дополняет основные положения примерами из практики, наглядной демонстрацией, анализом применяемых техник и приемов, Соблюдает логическую последовательность изложения.

Практическая часть проводится с целью закрепления теоретических знаний, диагностики, тренировки и формирования у слушателей основных умений и навыков. Практическая часть предусматривает самостоятельную работу в подготовке и проведении кейсов, самостоятельному анализу полученной информации, выполнение упражнений и проведении исследований с последующим контролем и обратной связью от преподавателя.

Разнообразие используемых принципов и форм для проявления слушателями активности, самостоятельности и раскрытия своего потенциала позволяют сделать процесс обучения разнообразным, эмоционально и информационно насыщенным, результативным.

**Содержание программы** определяется учебным планом и календарным учебным графиком программы дисциплин (модулей), требованиями к итоговой аттестации и требованиями к уровню подготовки лиц, успешно освоивших Программу.

**Конечный продукт 1го модуля:**

Сформированный фундамент в отделе продаж клиента с протестированной гипотезой по КЭВу и с растущей метрикой по нему.

**Конечный продукт 2го модуля:**

Укомплектованный штат РОПом и HR-менеджером с разработанными материалами на корпоративном портале и вакансиями для найма продавцов.

**Конечный продукт 3го модуля:**

Реализованные на 100% внедрения в отделе продаж клиента с достигнутой точкой Б собственника, оправданными ожиданиями от практикума и ростом по выручке.

*При успешном завершении программы обучения по завершении курса выдается сертификат установленного образовательной организацией образца.*

## 2. УЧЕБНЫЙ ПЛАН

№ п/п	Дисциплина	кол- во часов	Количество часов		Форма контроля
			Работа на образовательной онлайн платформе	Самостоятельная работа	
1	Стартовый модуль	5,07	3,07	2	Наблюдение, рефлексия, тестирование
2	Модуль 1. Строим «фундамент» и формируем отдел продаж	60,05	30,05	30	Наблюдение, рефлексия, выполнение заданий, тестирование, защита
3	Модуль 2. Помогаем нанять правильных людей	55,59	25,59	30	Наблюдение, рефлексия, выполнение заданий, тестирование, защита
4	Модуль 3. Внедряем усилители продаж	52,69	22,69	30	Наблюдение, рефлексия, выполнение заданий, тестирование, защита
5	Дополнитель- ный модуль. База знаний	5,17	5,17	-	Наблюдение
	<b>Итого</b>	<b>178,57</b>	<b>86,57</b>	<b>92</b>	

### 3. КАЛЕНДАРНЫЙ УЧЕБНЫЙ ГРАФИК

№ п/п	Наименование модуля/неделя занятий	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
1.	Стартовый модуль																		
2.	Модуль 1. Строим «фундамент» и формируем отдел продаж																		
3.	Модуль 2. Помогаем нанять правильных людей																		
4.	Модуль 3. Внедряем усилители продаж																		
5.	Дополнительный модуль. База знаний																		

#### 4. УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

№ п/п	Название раздела, темы	Количество минут			Формы аттестации/ контроля
		Всего	Работа на платформе	Самостоятельная работа	
<b>СТАРТОВЫЙ МОДУЛЬ</b>					
1.	Соглашение о конфиденциальности	10	10	-	Наблюдение, рефлексия, тестирование
2.	Система безопасности на курсе	10	10	-	
3.	Введение в стартовый модуль	10	10	-	
4.	Как проводить реформы в компании	41	41	-	
5.	Чек-лист «Жизнь до РеОПа»	20	20	-	
6.	Гильдия интеграторов CRM-систем	10	10	-	
7.	Сравнение Битрикс24 и amoCRM	36	36	-	
8.	Оценка эффективности CRM-системы	12	12	-	
9.	Найм и работа с бизнес-ассистентом	15	15	-	
10.	Про паузы на практикуме	10	10	-	
11.	Тестирование по стартовому модулю	10	10	-	
12.	Бонус. Книга «Отдел продаж по захвату рынка». Михаил Гребенюк	120	-	120	
	<b>ИТОГО стартовый модуль</b>	<b>304</b>	<b>184</b>	<b>120</b>	
<b>1 МОДУЛЬ. СТРОИМ «ФУНДАМЕНТ» И ФОРМИРУЕМ ОТДЕЛ ПРОДАЖ</b>					
1.	Соглашение о конфиденциальности	10	10	-	Наблюдение, рефлексия, выполнение заданий, тестирование, защита
2.	Рабочая тетрадь по 1 модулю	60	-	60	
3.	Введение	53	53	-	
4.	Тестирование: введение	15	15	-	
5.	Позиционирование	130	130	-	
6.	Тестирование: Позиционирование	15	15	-	
7.	Воронка продаж и квалификация клиентов	120	120	-	
8.	Тестирование: Воронка продаж и квалификация клиентов	15	15	-	
9.	КЭВ и оффер на КЭВ	240	240	-	

10.	Тестирование: КЭВ и оффер на КЭВ	10	10	-		
11.	Модели продаж	120	120	-		
12.	Тестирование: Модели продаж	15	15	-		
13.	Метрики и система мотивации	165	165	-		
14.	Тестирование: Метрики и система мотивации	15	15	-		
15.	Планерки	20	20	-		
16.	Тестирование: Планерки	15	15	-		
17.	CRM	30	30	-		
18.	Тестирование: CRM	15	15	-		
19.	ЕГЭ	120	120	-		
20.	Разборы. Введение	50	50	-		
21.	Разборы. Рынок	360	360	-		
22.	Разборы. CustDev и аватар	60	60	-		
23.	Разборы. Воронки продаж	80	80	-		
24.	Разборы. Модели продаж и система мотивации	70	70	-		
25.	Заключение	10	10	-		
26.	Внедрение	1740	-	1740		
27.	Экзамен. 1 модуль	50	50	-		
<b>ИТОГО 1 модуль</b>		<b>3603</b>	<b>1803</b>	<b>1800</b>		
<b>2 модуль. ПОМОГАЕМ НАНЯТЬ ПРАВИЛЬНЫХ ЛЮДЕЙ</b>						
1.	Введение	20	20	-		Наблюдение, рефлексия, выполнение заданий, тестирование, защита
2.	Тестирование: Введение	10	10	-		
3.	Декомпозиция	25	25	-		
4.	Тестирование: Декомпозиция	10	10	-		
5.	Подготовка к найму	70	70	-		
6.	Тестирование: Подготовка к найму	10	10	-		
7.	Найм HR-менеджера	140	140	-		
8.	Тестирование: Найм HR-менеджера	10	10	-		

9.	Найм руководителя отдела продаж	180	180	-		
10.	Тестирование: Найм руководителя отдела продаж	10	10	-		
11.	Найм продавцов	90	90	-		
12.	Тестирование: Найм продавцов	10	10	-		
13.	Корпоративный портал	80	80	-		
14.	Тестирование: Корпоративный портал	10	10	-		
15.	ЕГЭ	120	120	-		
16.	Разборы. Саботаж сотрудников	240	240	-		
17.	Разборы. Ячейка масштабирования	180	180	-		
18.	Разборы. Найм	40	40	-		
19.	Разборы. Фокус развития	60	60	-		
20.	Обучение по тестам PIF	150	150	-		
21.	Заключение	10	10	-		
22.	Внедрение	1800	-	1800		
23.	Экзамен. 2 модуль	60	60	-		
<b>ИТОГО 2 модуль</b>		<b>3335</b>	<b>1535</b>	<b>1800</b>		
<b>3 МОДУЛЬ. ВНЕДРЯЕМ УСИЛИТЕЛИ ПРОДАЖ</b>						
1.	Введение	15	15	-		Наблюдение, рефлексия, выполнение заданий, тестирование, защита
2.	Тестирование: Введение	10	10	-		
3.	Фишки реанимации отказников	21	21	-		
4.	Тестирование: Фишки реанимации отказников	10	10	-		
5.	Фишки для роста повторных продаж	60	60	-		
6.	Тестирование: Фишки для роста повторных продаж	15	15	-		
7.	Фишки проведения КЭВа	170	170	-		
8.	Тестирование: Фишки проведения КЭВа	10	10	-		
9.	Отработка возражений	90	90	-		
10.	Тестирование: Отработка возражений	10	10	-		
11.	Фишки для роста продаж после	52	52	-		

	КЭВа				
12.	Тестирование: Фишки для роста продаж после КЭВа	10	10	-	
13.	Фишки для роста продаж от лида до КЭВ	13	13	-	
14.	Тестирование: Фишки для роста продаж от лида до КЭВ	10	10	-	
15.	Нематериальная мотивация	80	80	-	
16.	Тестирование: Нематериальная мотивация	10	10	-	
17.	Отдел контроля качества	65	65	-	
18.	Тестирование: Отдел контроля качества	10	10	-	
19.	Заключительное слово	5	5	-	
20.	ЕГЭ	120	120	-	
21.	Разборы. Скрипты и работа с продуктом	250	250	-	
22.	Разборы. Работа с сотрудниками и инструментами продаж	135	135	-	
23.	Разборы. Рост и открытость	120	120	-	
24.	Заключение	10	10	-	
25.	Внедрение	1800	-	1800	
26.	Экзамен. 3 модуль	60	60	-	
<b>ИТОГО 3 модуль</b>		<b>3161</b>	<b>1361</b>	<b>1800</b>	
<b>ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ МОДУЛЬ. БАЗА ЗНАНИЙ.</b>					
1.	Холодные звонки и проход секретаря	106	106	-	Наблюдение
2.	Интервью с Сергеем Азимовым про продажи	60	60	-	
3.	HR-воронка в AmoCRM	12	12	-	
4.	Точки касания в Bitrix24	12	12	-	
5.	Сервис Sensei	15	15	-	
6.	Повторные продажи в CRM-системе	15	15	-	
7.	Шаблон с декомпозицией плана на год	20	20	-	
8.	Материалы от PinscherCRM	60	60	-	

9.	Курс «Самостоятельное внедрение amoCRM и Битрикс24» от PinscherCRM	10	10	-	
<b>ИТОГО дополнительный модуль</b>		<b>310</b>	<b>310</b>	<b>-</b>	
<b>ИТОГО</b>		<b>10593</b>	<b>5193</b>	<b>5400</b>	

## 5. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

### Стартовый модуль

1. Соглашение о конфиденциальности.

Обучающиеся знакомятся с соглашением о конфиденциальности образовательной организации, после ознакомления пишут в комментариях о согласии.

Текстовый документ. Форма контроля — рефлексия.

2. Система безопасности на курсе.

Обучающиеся знакомятся с уведомлением о защите материалов, предоставляемых образовательной организацией, после ознакомления пишут в комментариях о согласии.

Текстовый документ. Форма контроля — рефлексия.

3. Введение в стартовый модуль.

Обучающиеся знакомятся с информацией о структуре курса.

Текстовая лекция. Форма контроля — наблюдение.

4. Как проводить реформы в компании.

Обучающиеся просматривают видео о том, как проводить реформы в компании.

Видеолекция. Форма контроля — наблюдение.

5. Чек-лист «Жизнь до РеОПа».

Обучающиеся знакомятся с Памяткой с задачами, которые можно выполнить до старта на курс.

Текстовая лекция. Форма контроля — наблюдение.

6. Гильдия интеграторов CRM-систем.

Рассказ про наших партнеров, которые помогают настраивать CRM.

Пять видеолекций, текстовая лекция. Форма контроля — наблюдение.

7. Сравнение Битрикс24 и amoCRM.

Обучающиеся изучают возможности и различия двух платформ для CRM.

Видеолекция. Форма контроля — наблюдение.

8. Оценка эффективности CRM-системы.

Обучающиеся знакомятся с чек-листом и видеоинструкцией по оценки эффективности CRM.

Видеолекция, текстовый документ. Форма контроля — наблюдение.

9. Найм и работа с бизнес-ассистентом.

Обучающиеся знакомятся с памяткой про работу с бизнес-ассистентом и примером вакансии для бизнес-ассистента.

Две текстовые лекции. Форма контроля — наблюдение.

10. Про паузы на практикуме.

Обучающиеся получают информацию про возможность встать на паузу и условия применения паузы.

Текстовая лекция. Форма контроля — наблюдение.

11. Тестирование по стартовому модулю.

Обучающиеся проходят обязательное тестирование, состоящее из 5 вопросов по пройденному материалу.

Онлайн-тест. Форма контроля — тестирование.

12. Бонус. Книга «Отдел продаж по захвату рынка». Михаил Гребенюк

Обучающемуся предоставляется ссылка на книгу основателя компании Резалтинг М. Гребенюка для самостоятельного изучения.

Текстовый документ. Форма контроля — наблюдение.

## **1 модуль. Строим «фундамент» и формируем отдел продаж**

1. Соглашение о конфиденциальности

Обучающиеся знакомятся с соглашением о конфиденциальности образовательной организации, после ознакомления пишут в комментариях о согласии.

Текстовый документ. Форма контроля — рефлексия.

2. Рабочая тетрадь по 1 модулю.

Обучающимся предоставляется ссылка на pdf-файл с рабочей тетрадью, в которой кратко изложена теория, а также есть место для заметок обучающегося. Для самостоятельного изучения.

Текстовый файл. Форма контроля — наблюдение.

3. Введение.

В этом блоке обучающиеся узнают о компании Resulting и что его ждет на практикуме РеОП. Цель блока: осветить организационные моменты, подготовить к обучению и внедрениям.

Девять видеолекций. Форма контроля — наблюдение.

4. Тестирование: введение.

Обучающиеся проходят необязательное тестирование, состоящее из 7 вопросов по теме «Введение».

Онлайн-тест. Форма контроля — тестирование.

5. Позиционирование.

В этом блоке обучающиеся узнают, как стать №1 на рынке, а также как лучше понять своего клиента. Цель блока: научить обучающихся определять свой рынок, его размер и его долю на нем. Поставить цель по развитию. Определить ключевые клиентские ценности и аватар клиента.

Семь видеолекций, текстовая лекция. Форма контроля — наблюдение.

6. Тестирование: Позиционирование.

Обучающиеся проходят необязательное тестирование, состоящее из 10 вопросов по теме «Позиционирование».

Онлайн-тест. Форма контроля — тестирование.

7. Воронка продаж и квалификация клиентов.

В этом блоке обучающиеся изучат воронки продаж, как повышать конверсию из этапа в этап и поймут, на какого клиента стоит тратить свое время.

Цель блока: построить путь клиента от лида до покупки. Определить квалификационный лид обучающегося.

Пять видеолекций, текстовый документ. Форма контроля — наблюдение.

8. Тестирование: Воронка продаж и квалификация клиентов.

Обучающиеся проходят необязательное тестирование, состоящее из 9 вопросов по теме «Воронка продаж и квалификация клиентов».

Онлайн-тест. Форма контроля — тестирование.

9. КЭВ и оффер на КЭВ.

В этом блоке обучающиеся узнают, как создавать доверие с клиентом, тем самым повысив шанс продажи.

Цель блока: определить ключевой этап воронки и оффер на него.

Десять видеолекций, текстовый документ. Форма контроля — наблюдение.

10. Тестирование: КЭВ и оффер на КЭВ.

Обучающиеся проходят необязательное тестирование, состоящее из 8 вопросов по теме «КЭВ и оффер на КЭВ».

Онлайн-тест. Форма контроля — тестирование.

11. Модели продаж.

В этом блоке обучающиеся узнают какие есть модели продаж, в каких ситуациях подходит каждая и какие должности в них входят.

Цель блока: определить какая модель продаж подходит обучающемуся. Это помогает разделить труд в ОП, сфокусировать менеджеров на своих обязанностях, а также понадобится в следующих блоках обучения.

Четыре видеолекции, текстовый документ. Форма контроля — наблюдение.

12. Тестирование: Модели продаж.

Обучающиеся проходят необязательное тестирование, состоящее из 10 вопросов по теме «Модели продаж».

Онлайн-тест. Форма контроля — тестирование.

13. Метрики и система мотивации.

В этом блоке обучающиеся узнают ключевые метрики для сотрудников отдела продаж, а также кому как платить.

Цель блока: определить ключевые метрики и систему мотивации в ОП обучающегося, чтобы замотивировать сотрудников на выполнение необходимых функций.

Семь видеолекций. Форма контроля — наблюдение.

14. Тестирование: Метрики и система мотивации.

Обучающиеся проходят необязательное тестирование, состоящее из 8 вопросов по теме «Метрики и система мотивации».

Онлайн-тест. Форма контроля — тестирование.

15. Планерки.

В этом блоке обучающиеся узнают какие есть виды планерок и зачем они нужны.

Цель блока: внедрить планерки в компанию, которые будут приносить результат.

Видеолекция. Форма контроля — наблюдение.

16. Тестирование: Планерки.

Обучающиеся проходят необязательное тестирование, состоящее из 8 вопросов по теме «Планерки».

Онлайн-тест. Форма контроля — тестирование.

17. CRM.

В этом блоке обучающиеся узнают о внедрении CRM и какие есть правила системы.

Цель блока: ознакомить обучающихся с CRM-системой и подготовить к ее внедрению.

Четыре видеолекции, текстовый документ. Форма контроля — наблюдение.

#### 18. Тестирование: CRM

Обучающиеся проходят необязательное тестирование, состоящее из 7 вопросов по теме «CRM».

Онлайн-тест. Форма контроля — тестирование.

#### 19. ЕГЭ.

Итоговое тестирование по теории 1го модуля. Из 60 вопросов случайно выпадает 20 штук. Обязательное тестирование.

Онлайн-тест. Форма контроля — тестирование.

#### 20. Разборы. Введение.

В этом блоке обучающиеся узнают как внедрять новые инструменты в свою компанию и что их ждет дальше.

Две видеолекции. Форма контроля — наблюдение.

#### 21. Разборы. Рынок.

В этом блоке обучающиеся увидят разборы по теме «Рынок» на разных кейсах и научатся определять его размер и его долю на нем, а также примет решение по развитию.

Девять видеолекций. Форма контроля — наблюдение.

#### 22. Разборы. CustDev и аватар.

В этом блоке обучающиеся увидят разборы по теме «CustDev», чтобы качественно их проводить, и «Аватар», чтобы понимать портрет своего клиента.

Две видеолекции. Форма контроля — наблюдение.

#### 23. Разборы. Воронки продаж.

В этом блоке обучающиеся увидят разборы по теме «Воронки продаж» на разных кейсах и научатся выстраивать воронки продаж в своей компании.

Две видеолекции. Форма контроля — наблюдение.

#### 24. Разборы. Модели продаж и система мотивации

В этом блоке обучающиеся увидят разборы по темам «Модели продаж» и «Система мотивации»: научатся разделять труд в своем ОП и поймут кому и как платить.

Три видеолекции. Форма контроля — наблюдение.

#### 25. Заключение.

Подведение итогов 1го модуля.

Текстовая лекция. Форма контроля — наблюдение.

#### 26. Внедрение.

После просмотра всех уроков на платформе и успешной сдачи ЕГЭ, обучающиеся переходят к внедрению полученных в ходе обучения знаний в деятельность своей компании. Бизнес-инженер компании Резалтинг, сопровождающий компанию обучающегося, создает Таблицу внедрений по модулю (она индивидуальна для каждой компании) и крепит в индивидуальный чат компании в описание. В таблице расписано, что компании нужно внедрить в ближайшие недели, чтобы перейти к следующему модулю. Данную таблицу внедрений заполняет сам обучающийся, вписывает в какой день он сдает то или иное задание.

Выполненные задания направляются бизнес-инженеру для проверки в индивидуальном порядке.

Форма контроля — наблюдение, выполнение заданий, рефлексия.

27. Экзамен. 1 модуль.

Сдача экзаменатору устного экзамена по изученной теории, а также презентация обучающимся и бизнес-инженером экзаменатору с помощью программы Zoom готовые внедрения модуля. По результатам сданного экзамена открывается доступ к 2 модулю.

Форма контроля — устный экзамен, защита внедрений.

## **2 модуль. Помогаем нанять правильных людей**

1. Введение.

В этом блоке подводятся итоги 1го модуля и обучающийся узнает, что его ждет на 2ом.

Цель блока: подготовить обучающегося к обучению и внедрениям 2го модуля.

Две видеолекции. Форма контроля — наблюдение.

2. Тестирование: Введение.

Обучающиеся проходят необязательное тестирование, состоящее из 4 вопросов по теме «Введение».

Онлайн-тест. Форма контроля — тестирование.

3. Декомпозиция.

В этом блоке обучающийся узнает, что такое декомпозиция, зачем она нужна и как правильно ее рассчитывать.

Цель блока: научить обучающихся прописывать декомпозицию, на основе которой можно нанимать людей.

Видеолекция. Форма контроля — наблюдение.

4. Тестирование: Декомпозиция.

Обучающиеся проходят необязательное тестирование, состоящее из 5 вопросов по теме «Декомпозиция».

Онлайн-тест. Форма контроля — тестирование.

5. Подготовка к найму.

В этом блоке обучающийся узнает с чего начинается найм, какие есть этапы найма, как прописывать главный файл должности и аватар кандидата.

Цель блока: подготовить обучающихся к найму.

Четыре видеолекции. Форма контроля — наблюдение.

6. Тестирование: Подготовка к найму.

Обучающиеся проходят необязательное тестирование, состоящее из 5 вопросов по теме «Подготовка к найму».

Онлайн-тест. Форма контроля — тестирование.

7. Найм HR-менеджера.

В этом блоке обучающийся узнает все про найм рекрутера/HR-менеджера: от ГФД до испытательного срока и последующей работы сотрудника.

Цель блока: научить обучающихся нанимать рекрутера/HR-менеджера.

Десять видеолекций. Форма контроля — наблюдение.

8. Тестирование: Найм HR-менеджера.

Обучающиеся проходят необязательное тестирование, состоящее из 5 вопросов по теме «Найм HR-менеджера».

Онлайн-тест. Форма контроля — тестирование.

9. Найм руководителя отдела продаж.

В этом блоке обучающийся узнает все про найм РОПа и погрузится в его функционал. Цель блока: научить нанимать РОПа.

Восемь видеолекций. Форма контроля — наблюдение.

10. Тестирование: Найм руководителя отдела продаж.

Обучающиеся проходят необязательное тестирование, состоящее из 5 вопросов по теме «Найм руководителя отдела продаж».

Онлайн-тест. Форма контроля — тестирование.

11. Найм продавцов.

В этом блоке обучающийся узнает все про найм продавцов и про то, какие есть типы мотивации у людей.

Цель блока: научить нанимать продавцов.

Шесть видеолекций. Форма контроля — наблюдение.

12. Тестирование: Найм продавцов.

Обучающиеся проходят необязательное тестирование, состоящее из 5 вопросов по теме «Найм продавцов».

Онлайн-тест. Форма контроля — тестирование.

13. Корпоративный портал.

В этом блоке обучающийся узнает что такое корпоративный портал, как с ним работать, как писать стандарты работы и из чего состоит университет для сотрудников.

Цель блока: научить работе с корпоративным порталом для стажировки и обучения сотрудников.

Четыре видеолекции. Форма контроля — наблюдение.

14. Тестирование: Корпоративный портал.

Обучающиеся проходят необязательное тестирование, состоящее из 5 вопросов по теме «Корпоративный портал».

Онлайн-тест. Форма контроля — тестирование.

15. ЕГЭ.

Итоговое тестирование по теории 2го модуля. Из 60 вопросов случайно выпадает 20 штук. Обязательное тестирование.

Онлайн-тест. Форма контроля — тестирование.

16. Разборы. Саботаж сотрудников

В этом блоке обучающийся узнает, почему сотрудники саботируют и как работать с саботажем, чтобы легко внедрять инструменты в компанию.

Одиннадцать видеолекций. Форма контроля — наблюдение.

17. Разборы. Ячейка масштабирования

В этом блоке обучающийся узнает разборы по теме «Ячейка масштабирования» на разных кейсах и научится ее определять.

Семь видеолекций. Форма контроля — наблюдение.

18. Разборы. Найм

В этом блоке обучающийся увидит разборы вакансий и разборы на тему найма РОПа.

Три видеолекции. Форма контроля — наблюдение.

19. Разборы. Фокус развития

В этом блоке обучающийся увидит разборы на тему «На чем держать фокус развития компании, чтобы кратко вырасти», а в конце блока будет показана рефлексия по итогам разборов.

Три видеолекции. Форма контроля — наблюдение.

#### 20. Обучение по тестам PIF

Интерпретация теста PIF. Видео обучение из наставничества Михаила Гребенюка «Прорыв»

Видеолекция, текстовый документ. Форма контроля — наблюдение.

#### 21. Заключение

Подведение итогов 2го модуля.

Текстовая лекция. Форма контроля — наблюдение.

#### 22. Внедрение.

После просмотра всех уроков на платформе и успешной сдачи ЕГЭ 2 модуля, обучающиеся продолжают внедрять полученные в ходе обучения знания в деятельность своей компании. Бизнес-инженер компании Резалтинг, сопровождающий компанию обучающегося, создает Таблицу внедрений по второму модулю (она индивидуальна для каждой компании) и крепит в индивидуальный чат компании в описание. В таблице расписано, что компании нужно внедрить в ближайшие недели, чтобы перейти к следующему модулю. Данную таблицу внедрений заполняет сам обучающийся, вписывает в какой день он сдает то или иное задание.

Выполненные задания направляются бизнес-инженеру для проверки в индивидуальном порядке.

Форма контроля — наблюдение, выполнение заданий, рефлексия.

#### 23. Экзамен. 2 модуль.

Сдача экзаменатору устного экзамена по изученной теории, а также презентация обучающимся и бизнес-инженером экзаменатору с помощью программы Zoom готовые внедрения модуля. По результатам сданного экзамена открывается доступ к 3 модулю.

Форма контроля — устный экзамен, защита внедрений.

### **3 модуль. Внедряем усилители продаж**

#### 1. Введение.

В этом блоке обучающийся узнает, что его ждет на третьем модуле.

Цель блока: подготовить к обучению и внедрениям 3го модуля.

Две видеолекции. Форма контроля — наблюдение.

#### 2. Тестирование: Введение.

Обучающиеся проходят необязательное тестирование, состоящее из 5 вопросов по теме «Введение».

Онлайн-тест. Форма контроля — тестирование.

#### 3. Фишки реанимации отказников.

В этом блоке обучающийся узнает, какие есть типы отказников и как с ними работать.

Цель блока: научить находить самые частые причины отказов клиентов и возвращать отказников в работу.

Две видеолекции, текстовый документ. Форма контроля — наблюдение.

#### 4. Тестирование: Фишки реанимации отказников.

Обучающиеся проходят необязательное тестирование, состоящее из 5 вопросов по теме «Фишки реанимации отказников».

Онлайн-тест. Форма контроля — тестирование.

5. Фишки для роста повторных продаж.

В этом блоке обучающийся узнает фишки для роста повторных продаж.

Цель блока: научить проводить RFM-анализ для увеличения количества лояльных клиентов.

Три видеолекции. Форма контроля — наблюдение.

6. Тестирование: Фишки для роста повторных продаж.

Обучающиеся проходят необязательное тестирование, состоящее из 6 вопросов по теме «Фишки для роста повторных продаж».

Онлайн-тест. Форма контроля — тестирование.

7. Фишки проведения КЭВа.

В этом блоке обучающийся узнает про основные этапы продаж и как их качественно проводить.

Цель блока: научить проводить продающий КЭВ.

Одиннадцать видеолекций. Форма контроля — тестирование.

8. Тестирование: Фишки проведения КЭВа.

Обучающиеся проходят необязательное тестирование, состоящее из 6 вопросов по теме «Фишки проведения КЭВа».

Онлайн-тест. Форма контроля — тестирование.

9. Отработка возражений.

В этом блоке обучающийся узнает, какие есть виды возражений и как их отрабатывать.

Цель блока: научить качественно отрабатывать возражения клиентов.

Четыре видеолекции. Форма контроля — наблюдение.

10. Тестирование: Отработка возражений.

Обучающиеся проходят необязательное тестирование, состоящее из 6 вопросов по теме «Отработка возражений».

Онлайн-тест. Форма контроля — тестирование.

11. Фишки для роста продаж после КЭВа.

В этом блоке обучающийся узнает, какие есть точки касания и как с ними работать.

Цель блока: научить доводить клиентов до оплат через точки касания.

Две видеолекции. Форма контроля — наблюдение.

12. Тестирование: Фишки для роста продаж после КЭВа.

Обучающиеся проходят необязательное тестирование, состоящее из 6 вопросов по теме «Фишки для роста продаж после КЭВа».

Онлайн-тест. Форма контроля — тестирование.

13. Фишки для роста продаж от лида до КЭВ.

В этом блоке обучающийся узнает, какие есть фишки для роста продаж от лида до КЭВ и как с ними работать.

Цель блока: научить доводить клиентов до КЭВа.

Видеолекция. Форма контроля — наблюдение.

14. Тестирование: Фишки для роста продаж от лида до КЭВ.

Обучающиеся проходят необязательное тестирование, состоящее из 4 вопросов по теме «Фишки для роста продаж от лида до КЭВ».

Онлайн-тест. Форма контроля — тестирование.

15. Нематериальная мотивация.

В этом блоке обучающийся узнает, какие есть инструменты нематериальной мотивации и как с ними работать.

Цель блока: повысить мотивацию, работоспособность и гравитацию команды.

Три видеолекции, текстовый документ. Форма контроля — наблюдение.

16. Тестирование: Нематериальная мотивация.

Обучающиеся проходят необязательное тестирование, состоящее из 6 вопросов по теме «Нематериальная мотивация».

Онлайн-тест. Форма контроля — тестирование.

17. Отдел контроля качества.

В этом блоке про сотрудника ОКК и принципы его работы.

Цель блока: научить работе ОКК для его внедрения в вашу компанию.

Шесть видеолекций, два текстовых документа. Форма контроля — наблюдение.

18. Тестирование: Отдел контроля качества.

Обучающиеся проходят необязательное тестирование, состоящее из 6 вопросов по теме «Отдел контроля качества».

Онлайн-тест. Форма контроля — тестирование.

19. Заключительное слово.

В этом блоке создатель курса М. Гребенюк поделится с обучающимися заключительным словом к концу теории практикума.

Видеолекция. Форма контроля — наблюдение.

20. ЕГЭ.

Итоговое тестирование по теории 3го модуля. Из 60 вопросов случайно выпадает 20 штук. Обязательное тестирование.

Онлайн-тест. Форма контроля — тестирование.

21. Разборы. Скрипты и работа с продуктом.

В этом блоке обучающийся узнает, как сделать лучший продукт на рынке и написать продающий скрипт.

Четырнадцать видеолекций. Форма контроля — наблюдение.

22. Разборы. Работа с сотрудниками и инструментами продаж.

В этом блоке обучающийся повысит свою насмотренность в работе с сотрудниками и инструментами продаж.

Четырнадцать видеолекций. Форма контроля — наблюдение.

23. Разборы. Рост и открытость.

В этом блоке обучающийся узнает, как быстро расти в карьере через надсистемы и как в этом поможет открытость мышления.

Девять видеолекций. Форма контроля — наблюдение.

24. Заключение.

Подведение итогов практикума, напутствие, наши программы.

Текстовая лекция. Форма контроля — наблюдение.

25. Внедрение.

После просмотра всех уроков на платформе и успешной сдачи ЕГЭ 3 модуля, обучающиеся продолжают внедрять полученные в ходе обучения знания в деятельность своей компании. Бизнес-инженер компании Резалтинг, сопровождающий компанию обучающегося, создает Таблицу внедрений по третьему модулю (она индивидуальна для каждой компании) и крепит в

индивидуальный чат компании в описание. В таблице расписано, что компании нужно внедрить в ближайшие недели, чтобы перейти к следующему модулю. Данную таблицу внедрений заполняет сам обучающийся, вписывает в какой день он сдает то или иное задание.

Выполненные задания направляются бизнес-инженеру для проверки в индивидуальном порядке.

Форма контроля — наблюдение, выполнение заданий, рефлексия.

26. Экзамен. 3 модуль.

Сдача экзаменатору устного экзамена по изученной теории, а также презентация обучающимся и бизнес-инженером экзаменатору с помощью программы Zoom готовые внедрения модуля. По результатам сданного экзамена открывается доступ к дополнительному модулю «База знаний».

Форма контроля — устный экзамен, защита внедрений.

### **Дополнительный модуль. База знаний.**

Дополнительный модуль представляет собой дополнительный материал для самостоятельного изучения.

1. Холодные звонки и проход секретаря

Вебинар про холодные звонки: как общаться с секретарем и лицом принимающим решение.

Видеолекция, текстовый файл. Форма контроля — наблюдение.

2. Интервью с Сергеем Азимовым про продажи

Михаил Гребенюк с Сергеем Азимовым обсуждают: как называть цену и отказывать клиентам, как понять готов ли клиент покупать и как их закрывать на то или иное действие, сегментацию клиентов и многое другое в часовом интервью.

Видеолекция. Форма контроля — наблюдение.

3. HR-воронка в AmoCRM

Как самостоятельно настроить HR-воронку в AmoCRM и обрабатывать отклики от кандидатов.

Видеолекция. Форма контроля — наблюдение.

4. Точки касания в Bitrix24

Как можно реализовать точки касания в Bitrix24 самостоятельно.

Видеолекция. Форма контроля — наблюдение.

5. Сервис Sensei

Как настроить сервис Sensei. Он позволяет внутри AmoCRM создавать и редактировать бизнес-процессы, облегчая работу в CRM.

Видеолекция. Форма контроля — наблюдение.

6. Повторные продажи в CRM-системе

Базовые принципы по построению системы повторных продаж в CRM.

Видеолекция. Форма контроля — наблюдение.

8. Шаблон с декомпозицией плана на год

Шаблон, который показывали на экскурсии в наш отдел продаж. Для заполнения шаблон нужно скопировать.

Два текстовых файла. Форма контроля — наблюдение.

9. Материалы от PinscherCRM

Материалы по настройке и работе в CRM-системе: от внедрения до сбора аналитики.

Четыре видеолекции, два текстовых файла. Форма контроля — наблюдение.

10. Курс «Самостоятельное внедрение amoCRM и Битрикс24» от PinscherCRM  
Бесплатный курс от наших партнеров по внедрению CRM своими руками всего за 12-15 часов.

Ссылка на обучающий курс для необязательного самостоятельного изучения.  
Форма контроля — наблюдение.

## **6. ФОРМЫ КОНТРОЛЯ И ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ**

В процессе обучения для оценки успеваемости обучающихся предусмотрены контрольные мероприятия (текущие практические и тестовые задания, а также итоговое тестовое задание после каждого модуля).

**Оценочными материалами** по Программе являются блоки контрольных вопросов по дисциплинам, формируемые образовательной организацией и используемые при текущем контроле знаний (тестировании) и итоговой аттестации.

По ходу прохождения каждого модуля предусмотрено несколько необязательных тестирований по 5-8 вопросов, которые помогают закреплению пройденного материала, но не влияют на прохождение курса.

По итогам рассмотрения теоретической части модуля предусмотрено обязательное тестирование, в котором из 60 сформированных образовательной организацией вопросов случайно выпадает 20 вопросов, на которые должен ответить обучающийся. Без прохождения данного тестирования обучающийся не может перейти к изучению блоков с разбором практических примеров.

После рассмотрения блоков практических примеров и внедрения изученных материалов и инструментов на практике под руководством и контролем бизнес-инженеров обучающиеся сдают итоговой экзамен, который представляет собой презентацию обучающимся и бизнес-инженером экзаменатору с помощью программы Zoom готовые внедрения модуля. Сдача экзамена открывает возможность перехода к изучению следующего модуля.

## **7. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ**

**Методическими материалами** к Программе являются сопроводительные материалы к лекциям в виде презентаций, которые используются при освоении дисциплин Программы и размещены на образовательной платформе. Также используются следующие методические материалы:

#### Список литературы:

1. Отдел продаж по захвату рынка/ Михаил Гребенюк. Электронный ресурс. URL: <https://www.litres.ru/book/m-grebenuk/otdel-prodazh-po-zahvatu-rynka-30483721/>
2. Конфликт — это подарок. Как направить энергию разногласий в мирное русло / [Нейт Регьер]; Манн, Иванов и Фербер; 2018. – 272 с.
3. Развитие потенциала сотрудников. Профессиональные компетенции, лидерство, коммуникации/[Дмитрий Болдогоев, Светлана В. Иванова, Оксана Жигилий, Анна Глотова, Эмма Борчанинова]; Иванова С.В.; 2020. – 330 с.
4. Секрет. Что знают и делают великие лидеры/ Кен Бланшар, Марк Миллер. Электронный ресурс. URL: <https://litresp.ru/chitat/ru/Б/blanshar-ken/sekret-chtoznayut-i-delayut-velikie-lideri>
5. Школа продаж/ [Александр Деревницкий]; Манн, Иванов и Фербер; 2020. – 480 с.
6. Эмоциональный интеллект. Российская практика / [Сергей Шабанов, Алена Алешина]; Манн, Иванов и Фербер; 2022. – 429 с.
7. Эффективный руководитель /[Питер Друкер]; Манн, Иванов и Фербер; 2018. - 235 с.

#### Периодические издания:

- Контур Журнал – новости и статьи по продажам <https://kontur.ru/articles/prodazhi>
- Бизнес портал – новости, статьи <https://zhazhda.biz/>
- Бизнес портал – новости и полезные статьи [www.e-executive.ru](http://www.e-executive.ru)

#### Интернет-ресурсы:

- Ресурсы Google
- <https://kontur.ru/talk>
- <https://glvrd.ru/>
- <https://ru.padlet.com/>
- <https://kontur.ru/compass>
- <https://skbkontur-focus.ru/>

## **8. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ**

При реализации Программы в учебном процессе используются материалы, размещенные в сети Интернет.

Занятия построены на принципах обучения развивающего и информационного характера:

- доступности;
- наглядности;
- целенаправленности;
- результативности.

В работе используются разные методы обучения:

- наглядный (использование мультимедийных устройств, пакеты документов, использование интернет-ресурсов и т.д.);
- практический (выполнение практических заданий);
- самостоятельной работы (самостоятельное выполнение заданий).

Педагогическое наблюдение за усвоением материала с учетом категории обучающихся не осуществляется. Для проверки выполнения тестов, проведения (или участия в проведении) видеоконференций, предусмотренных Программой будут привлечены преподаватели, имеющие соответствующую квалификацию и опыт работы.

### **Материально-технические условия реализации Программы**

1. Обучение проводится посредством размещения обучающих материалов и заданий на электронной образовательной платформе <https://getcourse.ru/>, находящейся в сети Интернет. Платформа позволяет осуществлять контроль прогресса изучения обучающих материалов, количество выполненных заданий, а также проверять выполненные обучающимися задания.

2. Для освоения образовательной программы обучающийся должен иметь доступ в сеть интернет, а также персональный компьютер или смартфон. Используемое для обучения программное обеспечение и техника обучающегося должны соответствовать следующим техническим требованиям:

2.1. для персонального компьютера: процессор с частотой работы от 1.5ГГц, Память ОЗУ объемом не менее 4 Гб, Жесткий диск объемом не менее 128 Гб, Монитор от 10 дюймов с разрешением от 1440\*900 точек (пикселей), ОС Windows 7+ или Mac OS X от 10.7+, Браузер Google Chrome последней версии.

2.2. для смартфона: операционная система Android версии 5.0 и выше, а также ОС iOS версии 8 и выше. оперативная память от 1 гб и выше, экран от 720×1280 и выше, Браузер Google Chrome последней версии.