

КОРПОРАТИВНЫЙ ТРЕНИНГ ВОЗМОЖНОСТИ CREATIO SALES

Для кого предназначен курс: Программа обучения предназначена для конечных пользователей Creatio, которые только начинают свою работу в системе. Обучение также будет полезно для партнеров и клиентов Террасофт, имеющих потребность в программных продуктах класса CRM для повышения эффективности бизнеса и формализации бизнес-процессов компании в плане привлечения новых и организации работы с существующими клиентами.

Что будет на обучении: Участники обучения получат ключевые базовые знания по возможностям платформы Creatio, идеологии продукта sales в организации работы с клиентской базой, управления лидами, ведение сделок по длинному и короткому циклу продажи, работе с заказами клиентов, договорами и многое другое.

Практические задания: в ходе курса участники получают ряд практических заданий, которые можно выполнять как по ходу тренинга во время специально отведенных пауз, так и в конце каждого дня. Обратите внимание, что в случае, если вы хотите выполнять практические задания непосредственно во время тренинга, то мы рекомендуем использовать 2 монитора.

Длительность обучения и формат: 1 день, 8 часов. Онлайн или очный формат проведения.

Время	Тема
15 минут	Знакомство с Creatio sales. Управление полным циклом продаж от лида до контракта
30 минут	Знакомство с интерфейсом и терминологией системы Академия Террасофт. Как найти ответы на вопросы по системе
35 минут	Портрет клиента 360. Единая база контактов и контрагентов <ul style="list-style-type: none"> Управление информацией о клиентах/партнерах/конкурентах в разделе «Контрагенты» Управление информацией о контактных лицах и сотрудниках в разделе «Контакты»
40 минут	Специальные действия в разделах для эффективной работы с клиентской базой <ul style="list-style-type: none"> Поиск и слияние дублей Быстрый экспорт данных из системы и построение сводных таблиц Excel для углубленного анализа
1 час	Настройка внешнего вида реестра Сегментация клиентской базы и возможности для поиска данных в системе <ul style="list-style-type: none"> Виды фильтров: Быстрые, стандартные, расширенные. Формирование дерева групп и создание тегов для сегментации клиентской базы Добавление агрегированных колонок в реестр Навигация по системе с помощью командной строки и ее настройка Возможности настройки общих и персональных dashboards Drill-down в графиках и выгрузка данных в файл
50 минут	Управление коммуникациями и выполнение ежедневных задач в системе <ul style="list-style-type: none"> Работа с расписанием (визиты, задачи) Возможности работы с почтой в системе Работа с центром уведомлений Корпоративная социальная сеть компании (ESN) Настройка и работа с каналами ленты
30 минут	Управление каталогом продуктов <ul style="list-style-type: none"> Категоризация продуктов и использование разных единиц измерения Единое окно подбора продуктов в заказах и счетах Настройка многоуровневого каталога продуктов и фасетного поиска продуктов по каталогу
10 минут	Управление знаниями
1 час	Обед
40 минут	Управление лидами <ul style="list-style-type: none"> Идеология управления лидами в продуктах Creatio Регистрация лидов. Способы наполнения базы лидов в продуктах Creatio Работа по референтному бизнес-процессу управления лидом

Время	Тема
1 час	<p>Управление продажами – ведение длинных сделок с клиентами в едином разделе</p> <ul style="list-style-type: none"> • Назначение стадий продажи • Формирование команды в продаже, а также списка контактных лиц клиента • Фиксация и отслеживание истории изменения тактики ведения продажи менеджером. Конкуренты и их продукты • История продажи (история изменения стадий, активности, счета, заказы, документы) • Ведение продажи по эталонному бизнес-процессу «Корпоративная продажа» • Анализ эффективности работы менеджеров <p>Планирование и анализ фактического выполнения планов продаж</p>
1 час	<p>Управление заказами и счетами клиентов</p> <ul style="list-style-type: none"> • Оформление и использование заказов в компаниях как с длинным, так и с коротким циклами • Формирование графика поставок и оплат, использование преднастроенных и настройка новых шаблонов графика <p>Согласование и визирование условий заказа – встроенный бизнес-процесс визирования</p>
20 минут	<p>Управление договорами и документами</p> <ul style="list-style-type: none"> • Единый реестр договоров, дополнительных соглашений и спецификаций • Оформление договоров в системе • Управление подчиненными договорами: дополнительные соглашения и спецификации по договору • Единый реестр документов
30 минут	<p>Управление полевыми продажами</p> <ul style="list-style-type: none"> • Планирование визитов – единое окно field force в Sales Creatio • Настройка правил полевых продаж • Работа в мобильном приложении Creatio
10 минут	<p>Управление проектами</p> <ul style="list-style-type: none"> • Назначение раздела • Структура и специфика использования • Тайминг, управление ресурсами проекта, контроль выполнения
50 минут	<p>Дизайнер системы</p> <ul style="list-style-type: none"> • Настройка внешнего вида и корпоративной символики • Универсальный импорт данных из Excel (импорт клиентской базы, справочников и другой информации) • Добавление новых разделов, полей и деталей • Настройка мобильного приложения • Управление и администрирование пользователей • Использование бизнес-процессов • Настройка печатных форм MS Word