

Программа обучения «Функциональные возможности bpm'online sales»

Целевая аудитория: Программа обучения предназначена для конечных пользователей bpm'online, 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 получают ключевые базовые знания по возможностям платформы bpm'online, 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: 2 дня по 4,5ч

Программа обучения

Время	Тема
День первый	
10:00 – 10:15	Знакомство с bpm'online sales. Управление полным циклом продаж от лида до контракта
10:15 – 10:45	Знакомство с интерфейсом и терминологией системы Академия Террасофт. Как найти ответы на вопросы по системе
10:45 – 11:20	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»
11:20 – 12:00	Специальные действия в разделах для эффективной работы с клиентской базой <ul style="list-style-type: none"> • Поиск и слияние дублей • Обогащение данными контактов и контрагентов из Facebook • Поиск адресов на картах OpenStreetMap. • Настройка и синхронизация контактов с Google contacts • Синхронизация с контактами Exchange • Быстрый экспорт данных из системы и построение сводных таблиц Excel для углубленного анализа Настройка внешнего вида реестра
12:00 – 13:00	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
13:00 – 13:50	Управление коммуникациями и выполнение ежедневных задач в системе <ul style="list-style-type: none"> • Работа с расписанием (визиты, задачи) • Синхронизация задач и встреч с Google Calendar и MS Exchange • Возможности работы с почтой в системе • Интеграция с телефонией • Работа с центром уведомлений • Корпоративная социальная сеть компании (ESN) • Настройка и работа с каналами ленты
13:50 – 14:20	Управление каталогом продуктов <ul style="list-style-type: none"> • Категоризация продуктов и использование разных единиц измерения • Ведение нескольких прайс-листов • Фиксирование остатков и резервирование продуктов по складам • Единое окно подбора продуктов в заказах и счетах • Настройка многоуровневого каталога продуктов и фасетного поиска продуктов по каталогу
14:20 – 14:30	Управление знаниями

По завершению первого дня обучения вы научитесь эффективно использовать инструменты системы для работы с базой контактов, использовать данные в системе для сегментации клиентской базы и получения различного рода аналитики. Также вы научитесь управлять коммуникациями, работать с каталогом продуктов и использовать корпоративную социальную сеть.

Время	Тема
День второй	
10:00 – 10:40	Управление лидами <ul style="list-style-type: none"> • Идеология управления лидами в продуктах bpm'online • Регистрация лидов. Способы наполнения базы лидов в продуктах bpm'online • Работа по референтному бизнес-процессу управления лидом
10:40 – 11:40	Управление продажами – ведение длинных сделок с клиентами в едином разделе <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 Планирование и анализ фактического выполнения планов продаж
11:40 – 12:40	Управление заказами и счетами клиентов <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 Согласование и визирование условий заказа – встроенный бизнес-процесс визирования
12:40 – 13:00	Управление договорами и документами <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
13:00 – 13:30	Управление полевыми продажами <ul style="list-style-type: none"> • Планирование визитов – единое окно field force в bpm'online sales • Настройка правил полевых продаж • Работа в мобильном приложении bpm'online sales
13:30-13:40	Управление проектами <ul style="list-style-type: none"> • Назначение раздела • Структура и специфика использования • Тайминг, управление ресурсами проекта, контроль выполнения
13:40 – 14:30	Дизайнер системы <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
14:30 – 14:40	Академия Террасофт <ul style="list-style-type: none"> • Видеокурсы • Работа с документацией по продуктам и платформе • Тестирование и сертификация • Анонс новых обучений и вебинаров

Знания, полученные во второй день обучения, позволят вам эффективно работать с клиентом по всему циклу продажи от регистрации лида до подписания контракта, а также использовать в работе эталонный бизнес-процесс «Корпоративная продажа». Помимо этого, вы узнаете о различных инструментах платформы bpm'online, позволяющих удобно настраивать и администрировать систему, автоматизировать рутинные операции пользователей.