



Обучения торгового персонала в партнерской сети ООО «Акцион-медиа»



День 1



Введение в компанию:

- ✓ Информация о холдинге «Актион-Медиа», структура, динамика развития
- ✓ История создания продуктов
- ✓ Просмотр видеофильма медиагруппы «Актион»:
- ✓ <http://www.youtube.com/watch?v=tyywMEYqLjc&list=PL1wcgdNgpbbbiCDuDWZekdUBipboYbIFC>

Введение в должность:

- ✓ Информация о компании партнера
- ✓ Знакомство с должностными обязанностями
- ✓ Корпоративные ценности

Введение в компанию:

- ✓ Информация о холдинге «Актион-Медиа», структура, динамика развития
- ✓ История создания продуктов
- ✓ Просмотр видеофильма медиагруппы «Актион»:
- ✓ <http://www.youtube.com/watch?v=tyywMEYqLjc&list=PL1wcgdNgpbbbiCDuDWZekdUBipboYbIFC>

Введение в должность:

- ✓ Информация о компании партнера
- ✓ Знакомство с должностными обязанностями
- ✓ Корпоративные ценности

Должностные обязанности менеджера по продажам:

Обязан добросовестно и в полном объеме выполнять свои трудовые обязанности:

- Знать структуру и принцип работы БСС «Система Главбух»
- Осуществлять продажи БСС «Система Главбух» в коммерческие, бюджетные и организации с упрощенной системой налогообложения в соответствии с ежемесячным планом продаж, планом продаж, утвержденным Руководителем отдела продаж
- Соблюдать деловой стиль общения при работе с потенциальными и действующими клиентами компании
- Формировать устойчивый спрос на БСС «Система Главбух»
- Проводить Демонстрации Системы, первичные переговоры с последующей продажей
- На постоянной основе просматривать все версии Системы, знать все текущие изменения, дополнения, нововведения
- Информировать потенциальных и существующих клиентов компании о проводимых Акциях, изменениях и нововведениях Системы
- Знать систему внутреннего документооборота компании
- Формировать и эффективно работать с клиентской базой
- Систематически, в установленном непосредственным руководителем порядке, форме, отчитывается о проделанной работе, результатах, выполнении планов
- Соблюдать корпоративную культуру компании
- Заблаговременно информировать своего непосредственного руководителя о возникающих препятствиях при выполнении своих функциональных обязанностей

Изучение БСС «Система Главбух»:

- ✓Что такое БСС «Система Главбух»
- ✓Кто такой бухгалтер
- ✓Версии БСС «Система Главбух»
 - Для коммерческих организаций
 - Для бюджетных организаций
 - Для упрощенки
 - VIP версия.
- ✓Структура БСС «Система Главбух»

Назначение БСС «Система Главбух»:

- ✓Пошаговая инструкция от законотворцев профильных министерств и ведомств, дающая однозначный ответ на вопрос бухгалтера

Просмотр фильма о БСС «Системе Главбух»:

- ✓<http://www.youtube.com/watch?v=AS8Z4Bc2Ld0&index=2&list=PL1wcgdNgpbbbiCDuDWZekdUBipboYbJFC>
- ✓Анализ фильма о БСС «Системе Главбух»

Знакомство с СПС (на примере КонсультантПлюс)

Практическое задание. Преимущества БСС перед СПС

Итог второго дня. Выдача домашнего задания

День 2

Девять главных преимуществ Системы Главбух



Разъяснения дают ведущие специалисты профильных министерств и ведомств



Система Главбух обновляется ежедневно и незаметно для Пользователя



Пользоваться Системой Главбух можно с любого компьютера, где есть Интернет



Уникальная экспертная поддержка: онлайн-помощник и неограниченная горячая линия



Четкость, полнота и практичность ответа на бухгалтерский вопрос



Лучшие бухгалтерские журналы, включая «Главбух»: свежие номера в день выхода и полный архив



Формы с подсказками по заполнению



Электронная отчетность



Возможность бесплатно учиться в Высшей школе Главбуха, Безошибочный расчетчик зарплат

День 2

Знакомство с СПС (на примере КонсультантПлюс и Гарант)

День 3

Основы продаж:

- ✓ Просмотр фильма по продажам
- ✓ http://www.youtube.com/watch?v=rV61Uttshac&list=PL1wcfgdNgpbba1hfjdI9ll5LTvrZwyr_lb
- ✓ Анализ фильма, выполнение практических заданий в рабочих тетрадях.

Практическое задание:

Изучение скрипта продажи БСС «Системы Главбух» по телефону. Отработка скрипта в парах. Анализ отработки в парах (что понравилось, что нет; какие эмоции и т.д.).

Подведение итогов дня. Домашнее задание:

- ✓ повторение всего материала, подготовка к аттестации.

День 4,5,6

Прохождение практики в отделе продаж.

- ✓ Этот этап направлен на отработку приобретенных теоретических навыков на практике. Позволяет непосредственному руководителю оценить потенциал сотрудника.

День 7

«Аттестация»

- ✓ Оценка работы новичка за период прохождения обучения;
- ✓ Оценка знаний;
- ✓ Принятие решения о прохождении / не прохождении сотрудником обучения.

- ✓ Проверка теоретических знаний в формате вопрос-ответ
- ✓ Написание теста по продукту <http://home.action-media.ru/school/>
- ✓ Самостоятельная демонстрация новичком БСС «Система Главбух» непосредственному руководителю в соответствии со скриптом.

Последующее обучение:

Последующее обучение персонала - комплекс обучающих мероприятий, направленных на изучение продуктовой линейки компании: КСС «Система Кадры», ЮСС «Система Юрист», ФСС «Система Финансовый Директор».

Срок мероприятий: осуществляется по истечении как минимум 3-х месяцев работы в компании и производится аналогично процессу первичного обучения основного продукта БСС «Система Главбух».

Рекомендации к проведению: для комплексного изучения продуктов в компании – партнере, использует следующие учебные материалы с форума:

- ✓ КСС «Система Кадры»: <http://forum.1gl.ru/showthread.php?t=16949>
- ✓ ЮСС «Система Юрист»: <http://forum.1gl.ru/showthread.php?t=16950>
- ✓ ФСС «Система Финансовый директор»:
- ✓ <http://forum.1gl.ru/showthread.php?t=16951>

Развитие персонала – это комплекс мероприятий направленных на формирование лояльности и чувства приверженности сотрудника к компании, а также формирование дополнительных навыков, способствующих увеличению объемов продаж. Развитие бывает внутренним и внешним.

Внутреннее развитие:

- ✓ еженедельные собрания
- ✓ создание корпоративной библиотеки
- ✓ просмотр, обсуждение, отработка обучающих видео-семинаров
- ✓ проведение неформальных мероприятий

Внешнее развитие со стороны «Аktion-диджитал»

- ✓ аттестация (один раз в полгода)
- ✓ тренинги (один раз в год)
- ✓ управленческие тренинги (по мере формирования группы)
- ✓ аттестация после проведения тренинга