

**Глобальный Практикум: ВНЕДРЕНИЕ CRM в ПРОДАЖИ.
От установки до фактов.**

13 декабря 2017 года, Отель Анджело

ДО НАЧАЛА ПРАКТИКУМА НЕОБХОДИМО:

1. Согласно инструкции установить Битрикс24 на телефон, ноутбук.
2. Подготовить визитные карточки, которые необходимы, как инструмент в освоении сервисов CRM, так и для секции знакомств.

ПРОГРАММА ПРАКТИКУМА.

9:00 - 10:00 Регистрация участников. Кофе - брейк.

10:00 - 10:15 Как выглядят современные технологии и почему без их применения бизнес ждёт страшная участь: CRM, Роботы (БОТЫ), Бизнес процессы.

10:15 - 11:00 Где теряются клиенты и деньги?

Почему при CRM нет таких потерь: система, контроль, прозрачность, конверсия.

11:00 - 13:00 Сервисы CRM: ставим под контроль процесс продаж:

1. Управление временем (подключаем календари, задачи, отчёты).
2. Переводим свой телефон на CRM (плюсы и классные фишки).
3. Переводим свой e-mail на CRM.
4. Переводим все формы обратной связи с сайтов на CRM:
 - Автоматический обратный звонок с сайта.
 - Автоматически выставить счет.
 - Перенаправление на другую страницу.
5. Подключаем все социальные сети и настраиваем автоответы.

12:00 - 12:15 Кофе-брейк .

13:00 - 14:30 Системные продажи с помощью CRM:

6. Что такое ЛИД, способы получения и фиксации лидов?
7. Мультиворонка продаж; циклы продаж; чем цикл продажи отличается от действий с клиентом; как систематизировать эти процессы и добиться максимальной эффективности.
8. Как при потере сделки не потерять клиента.

14:30 - 15:30 ОБЕД

15:30 - 17:00 Системные продажи с помощью CRM. Строим систему для работы с клиентом.

17:00 - 18:00 Петля роста компании:

1. Внедрение - действие - анализ - вывод - внедрение.
2. Настройка информативных отчётов.
3. Отчеты онлайн в режиме реального времени.
4. Анализ отчетов: «узкие горлышки» бизнеса и «точки роста»: куда приложить усилия, чтобы увеличить результаты.

18:00 - 18:15 Кофе-брейк

18:15 - 19:15 Бизнес на автомате

1. Робоконтроль сотрудников.
2. Автоматизация бизнес - процессов: усиление или перетаскивание камней:
3. E - mail на автомате: рассылки и шаблоны писем.
4. Телефон на автомате - автообзвон, скрипты продаж, голосовые сообщения.
5. Конструктор документов: документы автосоздаются, автоотправляются клиентам, и автосохраняются в карточке клиента и в базе документов.

19:15 - 20:00 Разбор кейсов. Обсуждение и обмен мнениями.