

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

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