

Калининградский государственный технический университет
Институт цифровых технологий

Использование CRM Битрикс24

Дополнительная профессиональная программа
(повышение квалификации)

Обучение в течение всей жизни - это необходимость, обеспечивающая востребованность на рынке труда



Основные характеристики программы:

Объем программы: 72 ак. часа

Продолжительность обучения: 3 недели

Документ об окончании: Удостоверение о повышении квалификации

Форма обучения: Очная

Режим занятий: Без отрыва от работы

Программа соответствует профессиональным стандартам:

«6.013 СПЕЦИАЛИСТ ПО ИНФОРМАЦИОННЫМ РЕСУРСАМ»

Для кого эта программа?

Курс поможет:

- управленцам или собственникам - выстроить систему сквозной аналитики бизнес-процессов компании и сократить издержки;
- руководителям отделов продаж - внедрить DATA DRIVEN-подход и автоматизацию в управлении отделом;
- специалистам отдела продаж - поможет повысить личную эффективность и увереннее пользоваться всеми возможностями CRM-Битрикс24.

Требования к поступающим и начальная подготовка:

Специалисты по информационным технологиям со средне-специальным или высшим образованием.

Яркие преимущества и особенности программы:

- Максимум практики: опытные менторы и реальные кейсы;
- Смешанный формат обучения: занятия в очном и дистантном формате в зависимости от вашего графика;
- Портфолио по итогам программы: у вас останутся обучающие материалы и ваши наработки для портфолио



После прохождения обучения Вы будете уметь:

1. Анализировать бизнес-процессы отдела продаж и подбирать оптимальное цифровое решение от Битрикс24
2. Выстраивать системы сквозной аналитики и отслеживать эффективность сотрудников, процессов, бюджетов;
3. Эффективно работать с базой клиентов и автоматизировать рутинные процессы;
4. Интегрировать сотрудников или интегрироваться самим в цифровую среду CRM Битрикс24;
5. Повышать конверсии и уровень продаж.



Содержание программы (темы)

Введение: бизнес, продажи.

Проблематика: цена привлечения клиента, конверсия и LTV, аналитика. **5 шагов к внедрению CRM.**

Шаг 1. Учет клиентов.

Проблематика: контроль качества работы с клиентом, инструментарий отдела продаж, улучшение качества работы МП.

Шаг 2. Ведение каждого клиента до продажи.

Проблематика: сотрудники работают "как-то", а не "как-надо" - стадии сделок, мультиворонки, автоматизация рутинных процессов.

Шаг 3. Контроль ключевых показателей.

Проблематика: сложные и необъективные отчеты сотрудников, сокращение времени на сбор и построение отчетов.

Шаг 4. Покупка только работающей рекламы.

Проблематика: мы знаем, что не все наши затраты на рекламу эффективны, но как узнать, какие именно? Внедрение и настройка сквозной аналитики.

Шаг 5. Повторная продажа.

Проблематика: неэффективное использование клиентской базы, автоматизация допродаж, CRM-маркетинг, сегментация и рассылки, создание рассылок.

Узнать подробности и
записаться в ближайшую группу
(или индивидуальное обучение)
Вы можете оставив [заявку на сайте](#)

Наши контакты:

телефон: 8 (4012) 99-53-77

адрес: г. Калининград, Советский пр.1, каб.411Г

e-mail: cdo@klgtu.ru

сайт: www.klgtu.ru

