**РОПы из 17 компаний показали возможность роста продаж на 3,6 млрд рублей в 2025 году**

**Таков результат слушателей курса «Профессия Руководитель отдела продаж» в ГК ЦБО: «Центр Бизнес-Образования & Business School». Здесь прошла защита итоговых проектов РОПов из 8 российских городов – Екатеринбурга, Челябинска, Перми, Магнитогорска, Тюмени, Омска, Краснодара и Самары.**

Руководители отделов продаж и коммерческие директора компаний представили экспертной комиссии 17 проектов повышения эффективности продаж, охватывающих целый ряд отраслей: недвижимость, торговля сварочным, отопительным, гидравлическим оборудованием, утилизация отходов, производство и продажа детской и взрослой одежды, ПО для кинотеатров, роботизация упаковки FMSG и других.

Проекты разрабатывались с учетом региональной специфики. В основе каждого – результаты 5 месяцев обучения и применения полученных на курсе инструментов в ежедневную практику своих компаний:
- анализ рынка и конкурентов, изучение клиентского спроса
- формирование актуальной воронки продаж и сегментация клиентской базы
- создание аватара клиента и уникального торгового предложения
- мотивация команды продавцов
- составление карты операционных показателей и декомпозиция результатов отдела продаж
- работа с каналами привлечения лидов для кратного роста прибыли

Все используемые на обучении технологии и инструменты рабочие и доказали свою эффективность в десятках компаний. И преподают их профессионалы своего дела.

**Алексей Юсов** - автор курса и научный руководитель программы «Руководитель отдела продаж» в ЦБО, разработчик уникальной методики продаж SSEP, одобренной Минэкономразвития РФ и применяемой в рамках национального проекта «Повышение производительности». У Алексея 15-летний опыт построения и управления системами продаж в компаниях международного уровня (Volvo, Caterpillar).

Еще один преподаватель программы - **Андрей Нахратов** - имеет профессиональный сертификат бизнес-тренера TACKTraining International (Великобритания). В числе его клиентов: РЖД, Xerox, Монетка, Сургутнефтегаз, Сбербанк, Теле2, Beeline, Unilever, Феникс петролеум, Ремтехкомплект и многие другие.

Алексей Юсов отметил хорошую динамику группы, которая отразилась на качестве представленных к защите проектов:
«Каждый руководитель приходит с конкретной задачей: как разработать дорожную карту своих действий, чтобы компания в определенный срок получила требуемый результат выполнения бизнес-плана. Здесь очень простая система – используй все инструменты, четко декомпозировав каждое действие на свою целевую аудиторию. Итогом обучения становится защита проектов, где в каждом потоке из 20 человек мы можем констатировать средний прирост от 3,5 до 5 млрд рублей при применении всех необходимых инструментов».

Всем участникам Алексей дал обратную связь и рекомендации по доработке критичных сроков и цифр, которые помогут усилить проекты и приблизить достижение требуемых бизнес-показателей. Сами слушатели курса так оценивают результаты своего обучения:

**Яков Лидер, руководитель отдела продаж ТСК «Артель» (Краснодар)**:
«Когда пошел учиться, поставил перед собой цель понять, кто такой РОП, систематизировать свою работу и посмотреть, какие шаги я должен сделать, чтобы выполнить план продаж своего обособленного подразделения и всей компании. Как руководитель я шагнул сразу на несколько ступеней вперед, начал понимать, куда идти и что конкретно делать для выполнения плана продаж. Мы с командой уже внедрили часть инструментов в маркетинге и продажах, взяли под контроль все необходимые метрики и запланировали прирост в продажах на 48%. Да, это амбициозная цель, но для этого я и прошел обучение, чтобы нарастить свои компетенции и составить дорожную карту, чтобы максимально приблизить ее достижение».

**Толеген Аликеев, руководитель отдела продаж компании «ИмпортТехСнаб» (Екатеринбург)**:
«На обучение пришел, чтобы понять, как правильно выстроить работу своего отдела, чтобы достичь поставленных руководством целей, настроить взаимодействие отдела продаж и смежных подразделений. В процессе обучения мы изменили подход к работе с клиентами, провели их сегментацию, определили зоны роста в продажах и начали над этим работать. Поняли, что одна из наших проблем - уровень подготовки наших специалистов, соответственно, в самое ближайшее время будем повышать их квалификацию. В процессе обучения сразу внедряли все полученные знания и инструменты на практике. И могу с уверенностью сказать, что они на 100% рабочие. Уже сейчас видим прирост в количестве лидов и конверсии Будем работать в этом направлении и дальше, чтобы достичь целевых показателей».

**Денис Чукин, руководитель отдела продаж Группы компаний «Рэди Робот» (Челябинск):**
«Пришел на курс, чтобы перевести имеющийся объем знаний и опыта и что делалось ранее по наитию в осознанную систему. Мне важно было понимать, какая зона ответственности у руководителя отдела продаж, какие у него KPI, как работать с командой и другими отделами. На курсе все технологии и инструменты были поданы системно, мне все очень понравилось, сейчас внедряем их в работу. Мы изменили структуру отдела продаж, усилили каналы привлечения лидов, улучшили коммуникации с отделом маркетинга. Важно: без понимания трех ключевых параметров - количества лидов, среднего чека, конверсии - сложно прогнозировать результат и строить планы. Еще работаем с аватаром заказчика, планируем и дальше углубляться в понимании своего клиента и фокусироваться на тех сегментах, которые приносят нам наибольший доход».

Всем слушателям программы были вручены дипломы и сертификаты ЦБО. По итогам защит научный руководитель программы вывел средний показатель прироста продаж, а в стране на 17 профессиональных РОПов стало больше.