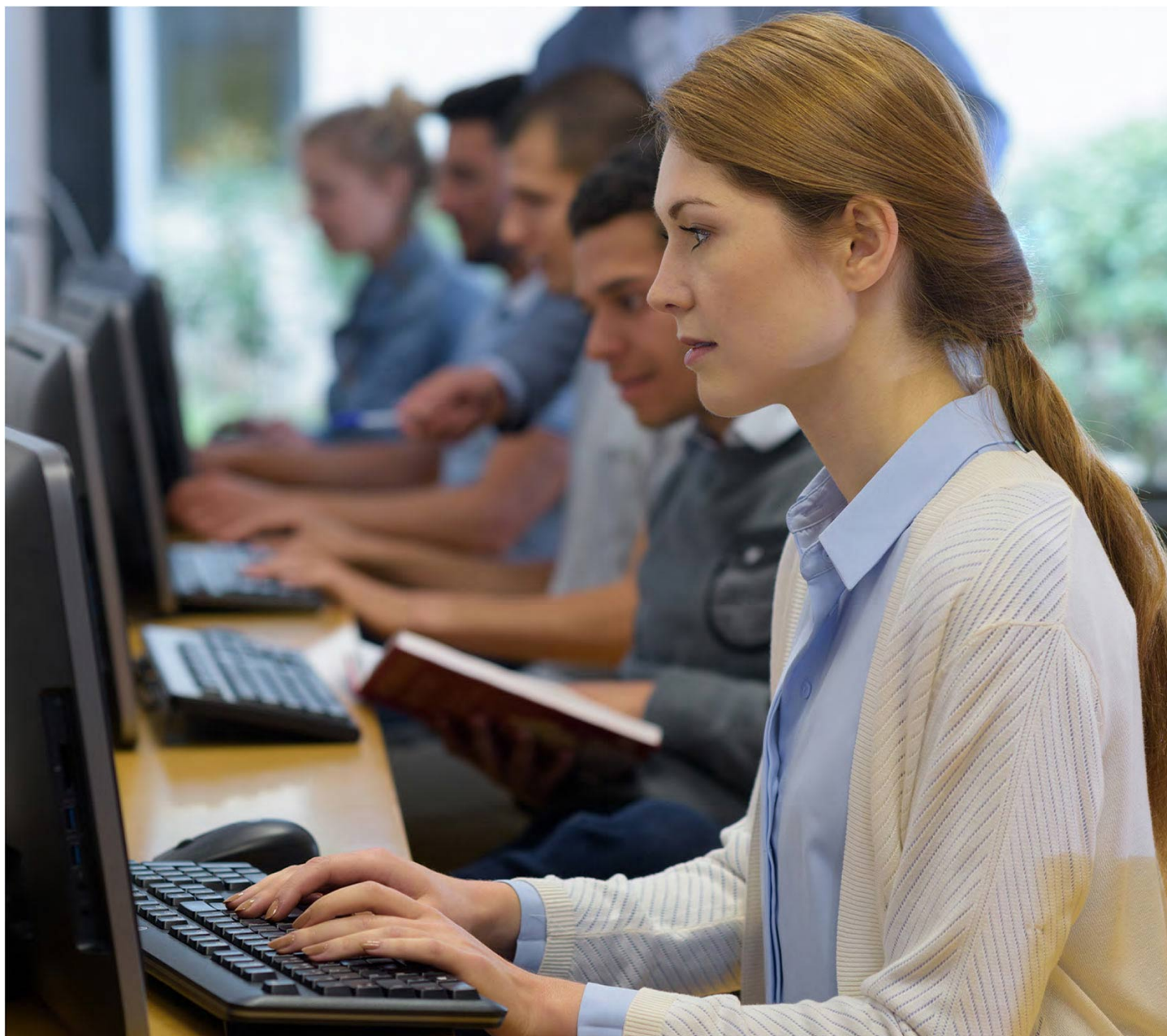




Академия АйТи
a Softline Company



Основы работы в CRM Битрикс24 для руководителя

Код курса: БИТРИКС24

Основы работы в CRM Битрикс24 для руководителя

Код курса: БИТРИКС24

Длительность	14 ак. часов
Формат	
Разработчик курса	Академия АйТи
Тип	Учебный курс
Способ обучения	Под руководством тренера

О курсе

Программа обучения построена на реальном опыте работы с Битрикс24, поможет руководителям сформировать понимание и приобрести практические навыки эффективного управления функциями системы и информации о заказчиках, чтобы преобразовать эти данные в реально работающие бизнес-процессы, которые приведут к повышению финансовых показателей компании, конверсии лидов в воронках продаж, лояльности клиентов, автоматизации работы с текущими задачами и формированию отчетов и скорости реакции команды на входящие запросы. А также снизится затраченное время на операционные задачи, напряженность команды, количество допускаемых ошибок и утерянных сделок и клиентов. Задачи курса: Сформулировать бизнес-задачи и реализовать пути их решения с помощью Битрикс24 Научиться быстро и эффективно оценивать продажи: находить сильные и слабые места бизнес-процессов Научиться организовывать работу отдела/бизнеса с помощью Битрикс24

Подробная информация

Профиль аудитории:

- Руководители отделов, подразделений, департаментов компаний разного уровня (полезнее всего будет для отделов продаж)
- Владельцы бизнеса (малый и средний бизнес, SMB)

Предварительные требования:

- Навыки работы с ПК на уровне уверенного пользователя
- Базовое понимание бизнес-процессов: знание того, как устроены продажи, воронка продаж, документооборот и постановка задач в компании.

По окончании курса слушатели освоят следующие знания и навыки:

- Какие бизнес-задачи могут быть решены с помощью Битрикс24;
- Навыки управления продажами, логистикой и другими процессами в Битрикс24;
- Навыки постановки задач сотрудникам и контроля выполнения задач;
- Понимание того, как формируется клиентская база в CRM и как ее можно использовать;

- Какие виды отчетов есть в Битрикс24 и как их использовать;
- Как управлять сотрудниками в CRM (прием, увольнение, ротация и т.д.);
- Настройка карточки CRM для сбора релевантных данных;
- Настройка блока планирования работы: дела, задачи, события, календарь и др.;
- Понимать, как внутри CRM взаимодействуют телефонные звонки и мессенджеры;
- Научиться находить нужные данные и события, агрегировать данные и собирать качественную аналитику.

Программа курса

Модуль 1: Обзор функционала CRM-системы Битрикс24. Маркетплейс Битрикс24.

Модуль 2: Принципы организации отдела продаж с помощью CRM.

Модуль 3: Организация работы сотрудников в CRM-системе: Организационная структура компании, разграничение прав доступа сотрудников, учет рабочего времени.

Модуль 4: Бизнес-процессы в CRM. Логика процессов в CRM. Атрибуты и стадии процессов. Знакомство с возможностями автоматизации процессов.

Модуль 5: Сущности и их элементы в CRM-системе, их атрибуты: карточки лидов, сделок, контактов и компаний. Поля карточек как атрибуты сущностей базы клиентов.

Модуль 6: Определение бизнес-задач отдела продаж, способы их реализации в CRM-системе.

Модуль 7: Работа с клиентской базой в CRM. Формирование базы в CRM и ее использование.

Модуль 8: Планирование работы в CRM: блок планирования в карточках, таймлайн карточек, календарь, задачи и дела, группы задач.

Модуль 9: Первичные и вторичные источники поступления заявок. Знакомство с контакт-центром, источниками сквозной аналитики и сайтами.

Модуль 10: Работа с данными, фильтрация и выборка данных.

Модуль 11: Обзор возможностей штатных отчетов в CRM (ознакомление без обучения настройке).

Модуль 12: Знакомство с дополнительными модулями Битрикс24 (диск, документы, товары, мессенджеры и пр).

Модуль 13: Применение Искусственного Интеллекта (ИИ) в CRM Битрикс24.

[Посмотреть расписание курса и записаться на обучение](#)

Обращайтесь по любым вопросам

к менеджерам Академии АйТи

+7 (495) 150 96 00 | academy@academyit.ru