

# Памятка по работе с разделом Семинары







- 1. <u>Этапы работы с клиентом при продаже услуги «Семинар»</u>
- 2. Документооборот при продаже семинара
- 3. <u>Работа с Заявкой на семинар в</u> 3. Работа с Заявкой на семинар в <u>CRM</u>
- 4. Как следить за судьбой клиента с помощью статусов
- 5. <u>Создание Счета на семинар из заявки в</u> 5. Создание Счета на семинар из заявки в <u>CRM</u>
- 6. <u>Выгрузка бланка Счета на семинар из</u> 6. Выгрузка бланка Счета на семинар из <u>CRM</u>
- 7. <u>Выгрузка Договора из Заявки на семинар в</u> 7. Выгрузка Договора из Заявки на семинар в <u>CRM</u>
- 8. Получение акта выполненных работ
- 9. Внимание! Основные ошибки

- 1. Устная презентация
- 2. Отправка КП с формой заявки (Портал/Продажи/Семинары/Приглашения на семинары)
- 3. Получение заполненной заявки
- 4. Создание Заявки на семинары в CRM
- 5. Выставление счета в CRM
- 6. Выгрузка счета из CRM
- 7. Отправка счета клиенту
- 8. После оплаты выгрузка из СRM договора
- 9. Отправка договора в формате doc в бухгалтерию для выписки акта и шаблона акта
- 10. Отправка договора в формате doc и шаблона акта в отдел организации семинаров, если клиент на семинар не в вашем городе. Отправка договора в формате doc и шаблона акта организатору, если семинар в вашем городе.
- 11. Отправка договора в формате doc и акта клиенту для того, чтобы он принес их на семинар подписанные со своей стороны.
- 12. После семинара получить от клиента обратную связь: все ли документы получены, впечатление от семинара и напомнить об отправке документов почтой, если клиент не принес их с собой на семинар, и об оплате, если клиент посетил семинар по гарантийному письму.



# Документооборот при продаже семинара



МЕНЕДЖЕР

КП с формой заявки

Заполненная заявка

Счет pdf

Договор doc

Оплата, руб.

AKT XIS

<u>Договор с печатью клиента</u>

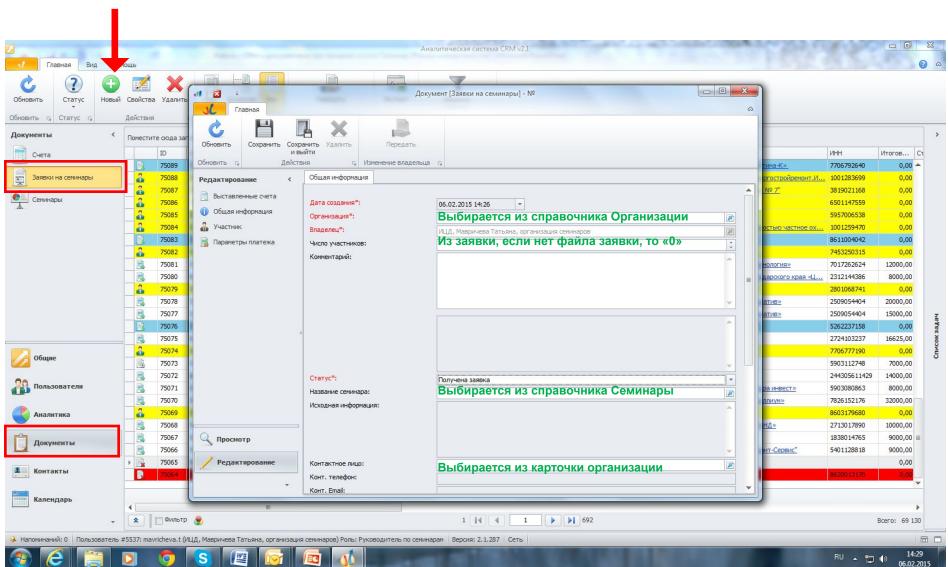
Акт с печатью клиента

К Л И Е Н Т



# Работа с Заявкой на семинар в CRM

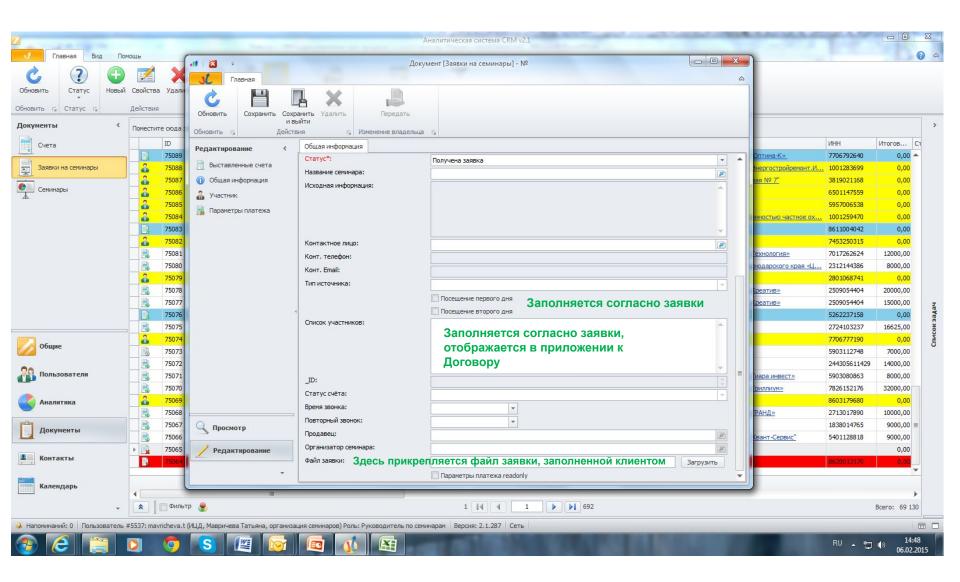






# Работа с Заявкой на семинар в CRM

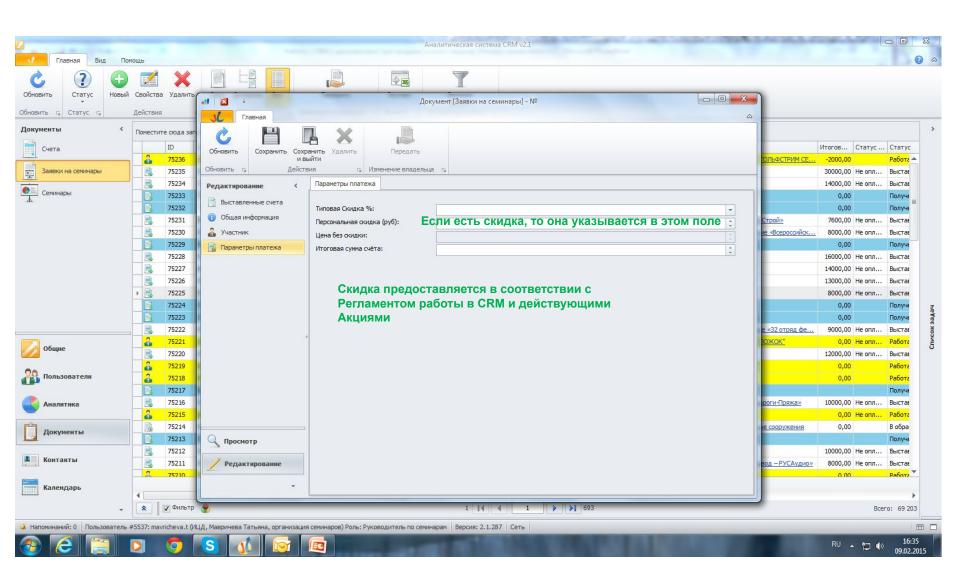






# Работа с Заявкой на семинар в CRM







# Как следить за судьбой клиента с помощью статусов Заявки на семинар



У Заявки на семинар может быть несколько статусов:

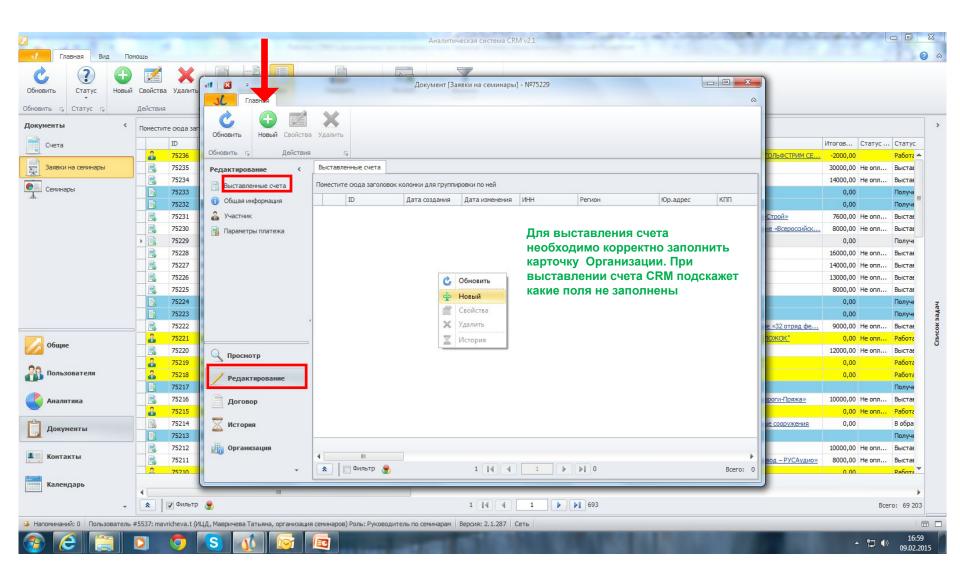
- 1. «Получена заявка» присваивается менеджером при получении от клиента файла заявки на семинар. Вместе с этим статусом заполняется число участников, список участников и прикрепляется файл заявки. Если заявка в таком статусе, то сотрудник отдела организации семинаров понимает, что клиент принял решение о посещении семинара и его нужно зарегистрировать и передать локальному организатору. Даже если менеджер выставил счет клиенту, статус все равно должен оставаться «получена заявка»
- **2.«Выставлен счет»** присваивается сотрудником отдела организации семинаров и означает, что заявка принята, клиент зарегистрирован и передан для дальнейшей работы
- 3. «Работа с клиентом» присваивается менеджером если работа с клиентом по приглашению на семинар ведется, но файл заявки еще не получен. У заявки с таким статусом число участников должно быть «0». Согласно Регламента по работе в СRM клиент по заявке с таким статусом становится свободным через 3 дня с даты создания заявки.
- 4. «Перенесена» дрижен быть присвоен менеджером или сотрудником отдела организации семинаров на любом этапе работы с клиентом, если клиент сообщил, что не сможет посетить семинар в текущем месяце. Статус выставляется, если в СRM нет информации о следующем семинаре. У заявки с таким статусом число участников должно быть «0». Если информация о следующем семинаре есть, то в заявке меняется «название семинара» и заявка автоматически перевешивается на следующий семинар в том статусе, что был
- **5.«Отказ»** дрлжен быть присвоен менеджером или сотрудником отдела организации семинаров если клиент отказался от участия в семинаре до семинара или по факту проведения семинара на него не явился. У заявки с таким статусом число участников должно быть «0»
- 6.«Обучен» присваивается сотрудником отдела организации семинаров, если клиент посетил семинар

Также в Заявке на семинар отображается статус оплаты Счета на семинар: оплачен, не оплачен, частично оплачен отказ от оплаты



# Создание Счета на семинар из заявки в CRM

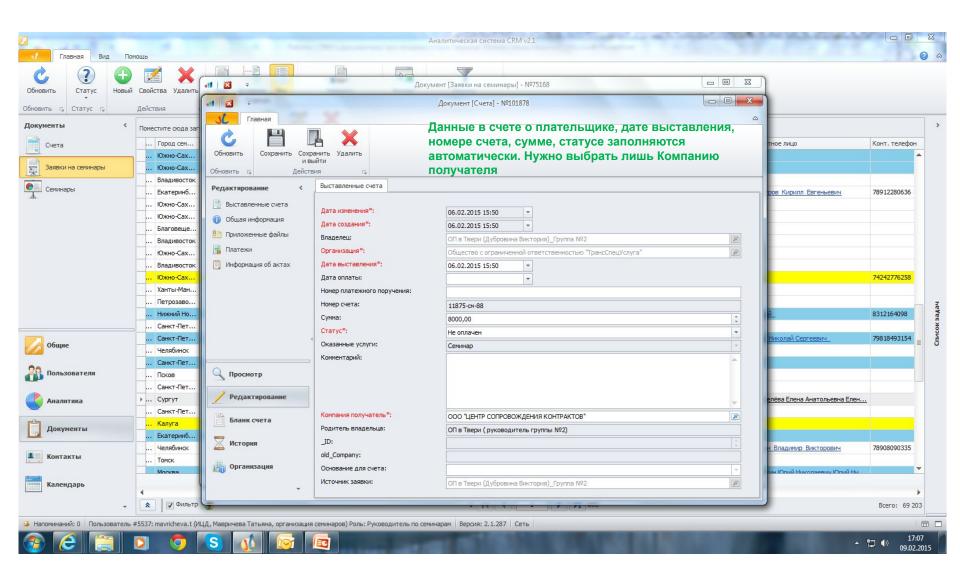






# Создание Счета на семинар из заявки в CRM

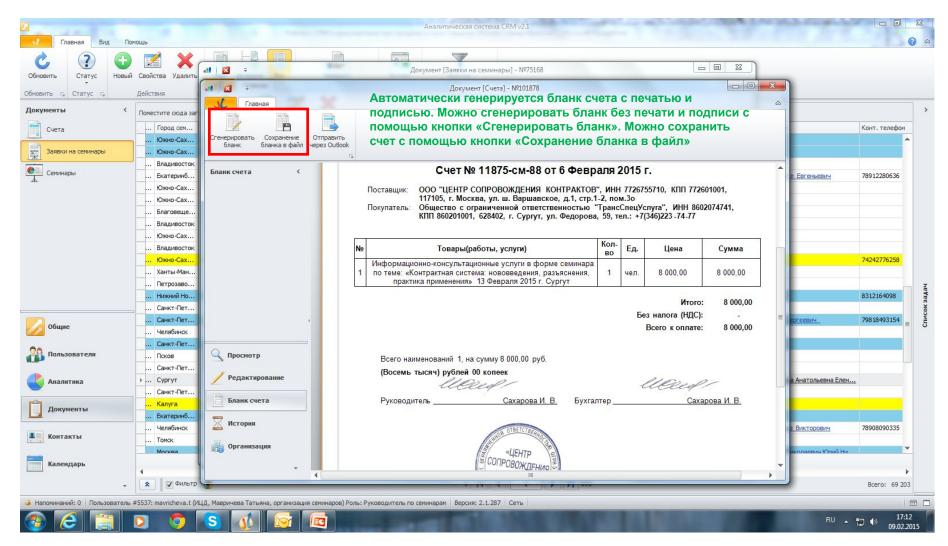






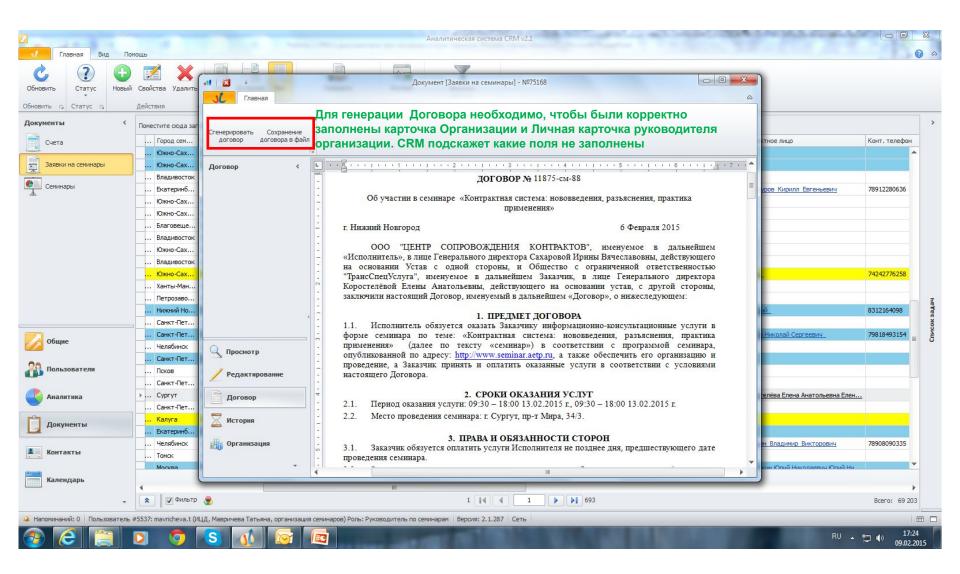
### Выгрузка бланка Счета на семинар из CRM













Третьим документом после счета и договора является акт выполненных работ. Он выписывается бухгалтерией на основании предоставленного договора. Договор в формате doc, выгруженный их CRM, нужно отправить на <a href="mailto:buh@aetp.ru">buh@aetp.ru</a>, чтобы в ответ получить акт и шаблон акта.

Договор и акт отправить клиенту, чтобы тот принес свою копию на семинар.

Договор и шаблон акта отправить в отдел организации семинаров <u>org-sem@aetp.ru</u> или организатору в своем городе.

Подписанный договор и акт выполненных работ являются подтверждением, что услуги клиенту оказаны и приняты им.



- 1. Нельзя создавать Заявку на семинары в CRM до получения письменной заявки на участие от клиента
- 2. Количество участников в Заявке на семинары в CRM должно соответствовать письменной заявке на участие от клиента. Не допустимо проставлять количество под «честное слово», «на глаз» и т.д.
- 3. Наличие закрывающих документов по семинару задача менеджера. Нет акта выполненных работ = не оказанная услуга = отсутствие премии

# Контакты для вопросов по семинарам:

+7(831)422-04-19 Отдел организации семинаров

8-903-604-58-60 Мавричева Татьяна

