

**План обучения по программе
«Автоматизация оптовых (B2B) продаж в сервисе МойСклад»**

Время			Содержание темы
Начало	Окончание	Продолжительность	
10:00	10:05	0:05	Структура курса, правила работы в курсе, рекомендации для самостоятельных работ
10:05	10:10	0:05	Понятие автоматизации, цели, плюсы и минусы
10:10	10:30	0:20	Самостоятельное задание №1 (Создание учебного аккаунта в сервисе МойСклад, создание сотрудника, импорт товаров с оприходованием)
10:30	10:35	0:05	Организация работы с клиентами, проблемы
10:35	10:40	0:05	Контрагенты — общие данные, описание, группы, реквизиты, права доступа
10:40	10:45	0:05	Контрагенты — массовое редактирование, импорт списка контрагентов
10:45	11:05	0:20	Самостоятельное задание №2 — Создание контрагента
11:05	11:10	0:05	Создание новых статусов, отчет по статусам, воронка продаж
11:10	11:25	0:15	Перерыв
11:25	11:30	0:05	Разные цены для разных групп контрагентов, типы цен, изменение цены
11:30	11:35	0:05	Изменение цен по группе, всех сразу, расчет цены от себестоимости
11:35	11:50	0:15	Самостоятельное задание №3 — Создание новых цен
11:50	11:55	0:05	Прайс-лист: назначение документа, в каких случаях используется, цены, товарные позиции, шаблоны, печать
11:55	12:00	0:05	Пример работы, расчет затраченного времени, промежуточные выводы
12:00	12:05	0:05	Решение Онлайн-заказ: где найти, как установить, сколько стоит
12:05	12:10	0:05	Для чего нужен документ онлайн-заказ, как создать общедоступную ссылку, как создать индивидуальную ссылку, как передать клиенту, получение заказа
12:10	12:25	0:15	Самостоятельное задание №4 — Создание онлайн-заказа и работа с ним
12:25	12:40	0:15	Перерыв
12:40	12:45	0:05	Статусы: для чего нужны, как создать, как использовать
12:45	12:50	0:05	Бизнес-процессы: для чего нужны, как создать, как использовать
12:50	12:55	0:05	Дополнительные поля: примеры создания и использования
12:55	13:00	0:05	Запрос оплаты, статус оплаты, входящие платежи, приходный ордер, предоплата

13:00	13:05	0:05	Настройка и управление резервами, возможность гибко контролировать резервы (обмен между менеджерами)
13:05	13:10	0:05	Печатные формы: коммерческое предложение, разные счета для разных категорий клиентов
13:10	13:30	0:20	Самостоятельное задание №5 — Работа с печатными формами
13:30	13:35	0:05	Проблемы в работе менеджеров, способы их решения
13:35	13:40	0:05	Что такое сценарий, для чего нужен, примеры создания и использования
13:40	14:00	0:20	Самостоятельное задание №6 — Создание Сценария из шаблона
14:00	14:05	0:05	Воронка продаж: определение, виды воронок: по заказам, по контрагентам, роль статусов, работа с фильтрами
14:05	14:10	0:05	Платежи, движение денежных средств, взаиморасчеты
14:10	14:15	0:05	Роли и разграничение прав для сотрудников