

Автономная некоммерческая организация дополнительного профессионального образования Центр повышения квалификации «АИС»

УТВЕРЖДЕНО
приказом Директора
АНО ДПО ЦПК «АИС»
№19-2021 от «02» декабря 2021 г.

ПОЛОЖЕНИЕ
об отделе продаж в АНО ДПО ЦПК «АИС»

1 Общие положения

1.1 Настоящее Положение регулирует деятельность отдела продаж в целях качественной и оптимальной работы по продвижению образовательных услуг по дополнительным профессиональным программам.

1.2 Настоящее Положение определяет статус, цели, задачи, порядок организации и деятельности отдела продаж по оказанию продвижения образовательных услуг, на основании лицензии от 25 июля 2016 г. серия 77Л01 №0008536, выданной департаментом образования города Москвы. Лицензия действует бессрочно.

1.3 Отдел продаж является структурным подразделением автономной некоммерческой организации дополнительного профессионального образования центра повышения квалификации “Академии информационных систем” (далее - АНО ДПО ЦПК “АИС”), которая осуществляет образовательную деятельность по реализации дополнительных профессиональных программ.

1.4 В своей деятельности отдел продаж руководствуется действующим законодательством Российской Федерации в сфере предпринимательской деятельности и договорного права, оптовой и розничной торговли, рекламы, форм и правил расчетов с покупателями, настоящим Положением, иными локальными нормативными актами АНО ДПО ЦПК “АИС”.

1.5. Отдел продаж непосредственно подчиняется и руководствуется в своей работе указаниями директора АНО ДПО ЦПК “АИС”, заместителя директора АНО ДПО ЦПК “АИС”, координирующего его деятельность.

1.6. Отдел продаж возглавляет начальник отдела, назначаемый на должность приказом директора АНО ДПО ЦПК “АИС” по представлению заместителя директора. Начальник отдела назначается и освобождается от должности в порядке, предусмотренном законодательством Российской Федерации.

1.7. В состав отдела продаж входят специалисты по продажам, которые непосредственно подчиняются начальнику отдела. Распределение обязанностей между специалистами осуществляется начальником отдела в соответствии с настоящим Положением, штатным расписанием и должностными инструкциями.

1.8. Отдел продаж решает возложенные на него задачи как непосредственно, так и во взаимодействии со структурными подразделениями АНО ДПО ЦПК “АИС”.

1.9. Деятельность отдела продаж осуществляется на основе текущего и перспективного планирования, персональной ответственности каждого специалиста за состояние дел на порученном участке и выполнение отдельных поручений.

2. Основные цели и задачи отдела продаж

- 2.2 Организация и поддержание работы отдела продаж АНО ДПО ЦПК “АИС”.
- 2.3 Разработка и планирование развития отдела продаж АНО ДПО ЦПК “АИС”.
- 2.4 Контроль обработки обращений в АНО ДПО ЦПК “АИС”.
- 2.5 Предоставление обратной связи директору АНО ДПО ЦПК “АИС”.

- 2.6 Работа с корпоративной CRM системой (контроль заполнения и сохранения персональных данных).
- 2.7 Поиск новых и удержание текущих заказчиков.
- 2.8 Подготовка коммерческих предложений для партнеров АНО ДПО ЦПК “АИС”.
- 2.9 Распределение и закрепление клиентов по менеджерам (Передача клиентов от одного к другому).
- 2.10 Консультирование заказчиков и заключение сделок.
- 2.11 предоставление данных по набору групп.
- 2.12 Выполнение плана продаж.
- 2.13 Бронирование места на курсе в CRM.
- 2.14 Учет и контроль оплат.
- 2.15 Общение с заказчиками по дебиторской задолженности.
- 2.16 Сбор контактов потенциальных заказчиков, внесение и корректное заполнение данных в CRM.
- 2.17 Создание и поддержание в актуальном состоянии клиентскую базу заказчиков АНО ДПО ЦПК “АИС”.
- 2.18 Поддержание ежедневного контакта с заказчиками в соответствии с установленными договоренностями.
- 2.19 Поддержание регламентов по работе с клиентской базой.
- 2.20 Заполнение отчетности в CRM.
- 2.21 Выявление и формирование потребности у заказчиков.
- 2.22 Контроль ведения документооборота по корпоративным заказам.
- 2.23 Анализ ключевых сегментов рынка и предложений от конкурентов.
- 2.24 Контроль процесса корпоративного обучения.
- 2.25 Внесение предложений по разработке дополнительных образовательных продуктов.

3. Структура

- 3.1. Структуру, численность и штатное расписание, изменения в структуре и штатном расписании утверждает директор АНО ДПО ЦПК “АИС”.
- 3.2. Координацию деятельности отделом продаж осуществляет руководитель отдела.
- 3.3. Условия труда работников отдела продаж определяются трудовыми договорами, заключаемыми с каждым работником АНО ДПО ЦПК “АИС”, а также правилами внутреннего трудового распорядка АНО ДПО ЦПК “АИС”.
- 3.4. Должностные обязанности работников отдела продаж определяются должностными инструкциями, утвержденными директором АНО ДПО ЦПК “АИС”.

4. Права

- 4.1. Отдел продаж имеет право запрашивать в других структурных подразделениях АНО ДПО ЦПК “АИС” информацию, документы, необходимые для выполнения возложенных на него функций.

4.2. Отдел продаж имеет право вносить на рассмотрение руководства АНО ДПО ЦПК “АИС” предложения по совершенствованию своей деятельности.

4.3. Отдел продаж имеет право пользоваться материальными и техническими ресурсами АНО ДПО ЦПК “АИС” для обеспечения своей деятельности.

4.4. Отдел продаж имеет право запрашивать устранение нарушений, выявленных в процессе своей деятельности.

5. Ответственность

5.1. Работники отдела продаж несут ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение своих должностных обязанностей, предусмотренных должностными инструкциями и данным положением.

5.2. Работники отдела продаж несут ответственность за правонарушения, совершенные в процессе осуществления своей деятельности, в пределах, определённых действующими уголовным, административным и гражданским законодательством Российской Федерации.

5.3. Работники отдела продаж несут ответственность за причинение материального ущерба, в пределах, определенных трудовым и гражданским законодательством Российской Федерации.

08.04.2022

X Малинин Ю. В.

Малинин Ю. В.

Директор

Подписано: АНО ДПО ЦПК "АИС"