



Експертус  
Цифрове видавництво

Тел.: 0 800 21 38 38  
(усі дзвінки по Україні безплатні)

20  
червня

# Організація системної роботи з персоналом у відділі продажів: практичні кейси

Чернігів

готель «Оптіма»  
вул. Гетьмана Полуботка, 22/2



**Людмила Ігнатенко,**  
комерційний директор  
Цифрового видавництва  
Експертус, психолог,  
мотиваційний спікер,  
коуч ICF



**Тетяна Мовлян,**  
керівник напрямку  
продажів Цифрового  
видавництва  
Експертус, методолог,  
мотиваційний спікер



**Олександра Матвійчук,**  
HRD Цифрового видавництва  
Експертус, сертифікована  
бізнес-тренерка



**Юлія Лопата,**  
керівник напрямку  
продажів Цифрового  
видавництва  
Експертус

## Програма

час навчання: 14:00 – 18:00

### 1. Підбір та навчання персоналу у відділі продажів. Олександра Матвійчук

- Взаємодія відділу продажів та HR
- Виконання плану підбору персоналу
- Створення системи навчання (первинне, адаптаційне та навичкове) та зони відповідальності на прикладі компанії

### 2. Онбординг та адаптація новачка в колективі. Тетяна Мовлян

- Онбординг персоналу – запорука успішності роботи команди та як не втратити перспективних співробітників за перші робочі тижні
- Як зменшити плинність персоналу завдяки якісній адаптації
- Налагодження системності та розуміння ролей і відповідальності у процесі онбордингу

### 3. Методи залучення персоналу у відділі продажів. Юлія Лопата

- Нематеріальна мотивація: приклади та ефективність one-to-one
- Запитання-відповіді / кейс-ситуації від учасників

### 4. Робоча карта посади у відділі продажів. Людмила Ігнатенко

- Карта посади у відділі продажів як інструмент навчання та розвитку персоналу
- Робота з картою посади: методологія та відповідальність
- Кадровий резерв та розвиток персоналу



**Для кого:**  
керівники відділів  
продажу, керівники,  
власники та HR-и

**1200**  
грн

Для учасника передбачено  
ранкову кава-паузу та  
фуршет після завершення  
навчання