

## Учебный центр сервиса МойСклад

ПРИНЯТО УТВЕРЖДАЮ:

Еранов А.В

26 сентября 2024 г.

### Рабочая программа курса «Автоматизация оптовых (B2B) продаж в сервисе МойСклад»

Составитель:  
Специалист учебного центра  
М.И. Григорьев

г. Москва 2024 г.

Курс «**Автоматизация оптовых (B2B) продаж в сервисе МойСклад**» предназначен для сотрудников оптовых компаний. Он подойдет как для начинающих пользователей, так и для тех, кто уже работает в сервисе МойСклад.

**Цель курса:** научить использовать возможности сервиса МойСклад для автоматизации процессов оптовой торговли.

**Форма обучения:** дистанционная с участием преподавателя. Слушателям курса на время обучения открывается доступ к «Виртуальному классу», в котором преподаватель демонстрирует работу и настройки программы МойСклад. После каждой пройденной темы слушателю предлагается выполнение самостоятельного задания. Самостоятельная работа выполняется в учебном аккаунте МойСклад.

**Необходимая подготовка:** базовые навыки работы с ПК.

**Оборудование:** компьютер с доступом в интернет, колонки или наушники, желательно наличие микрофона или гарнитуры

**Ожидаемый результат:** самостоятельное использование базовых функций и возможностей онлайн-торговли в сервисе МойСклад, основанное на практических навыках.

**Программа курса:**

**План обучения:**

**Для успешного завершения курса** нужно выполнить задания с оценкой выше проходного балла.

**Продолжительность обучения** - один день с 10:00 до 14:15 (МСК)

## Рабочая программа курса «Автоматизация оптовых (B2B) продаж в сервисе МойСклад»

№	Тема	Разделы	Содержание	Время, мин		
				Теория	Практика	Всего
1	Понятие, назначение, цели курса	Вступление	Структура курса, правила работы в курсе, рекомендации для самостоятельных работ	5	-	5
2		Автоматизация оптового магазина	Понятие автоматизации, цели, плюсы и минусы	5	-	5
3	Первоначальные настройки МоёгоСклада	Регистрация в сервисе МойСклад	Создание учебного аккаунта в сервисе МойСклад, создание сотрудника, импорт товаров с оприходованием		20	20
4	Контрагенты	Работа с клиентом	Организация работы с заказами, проблемы	5	-	5
5		Карточка контрагента	Общие данные, описание, группы, реквизиты, права доступа	5	-	5
6		Работа с реестром контрагентов	Массовое редактирование, импорт списка контрагентов	5	20	25
7		Статусы контрагентов	Создание новых статусов, отчет по статусам, воронка продаж	5	-	5
8	Работа с ценами	Создание новой цены	Разные цены для разных групп контрагентов, типы цен, изменение цены	5	-	5
9		Массовое редактирование цен	Изменение цен по группе, всех сразу, расчет цены от себестоимости	5	20	25
10	Прайс-лист	Создание прайс-листа	Назначение документа, в каких случаях используется, цены, товарные позиции, шаблоны, печать	5	-	5

11		Работа покупателя с прайс-листом	Пример работы, расчет затраченного времени, промежуточные выводы	5	-	5
12	<b>Онлайн-заказ</b>	Установка приложения	Где найти, как установить, сколько стоит	5	-	5
13		Создание документа онлайн-заказ	Для чего нужен документ, как создать общедоступную ссылку, как создать индивидуальную ссылку, как передача клиенту, получение заказа	5	-	5
14		Выводы по работе с онлайн-заказом	Получение заказов с привлечением слушателей, сравнение с прайс-листом и ручной работой	-	20	20
15	<b>Заказ покупателя</b>	Статусы	Для чего нужны, как создать, как использовать	5	20	25
16		Бизнес-процессы	Для чего нужны, как создать, как использовать	5	-	5
17		Дополнительные поля	Примеры создания и использования	5	-	5
18		Работа с финансами	Запрос оплаты, статус оплаты, входящие платежи, приходный ордер, предоплата	5	-	5
19		Резервы и ожидания	Настройка и управление резервами, возможность гибко контролировать резервы (обмен между менеджерами)	5	-	5
20		Печатные формы	Коммерческое предложение, разные счета для разных категорий клиентов	5	-	5
21	<b>Сценарии</b>	Возможности автоматизации	Проблемы в работе менеджеров, способы их решения	5	-	5

22		Сценарии	Что такое сценарий, для чего нужен, примеры создания и использования	5	20	25
23	Отчеты	Воронка продаж	Определение, виды воронок: по заказам, по контрагентам, роль статусов, работа с фильтрами	5	-	5
24		Финансы	Платежи, движение денежных средств, взаиморасчеты	5	-	5
25	Роли и права	Роли и права	Роли и разграничение прав для сотрудников	10	-	5
<b>Итого</b>				<b>120</b>	<b>120</b>	<b>240</b>