

## ПРОГРАММА «Системный руководитель» Менеджмент · Продажи · Финансы

Для кого: владельцев, топ-менеджеров, руководителей отделов продаж транспортно-экспедиционных компаний.

**13-15 апреля 2026 г. С 9:30 до 17:30**

2 дня «Менеджмент и управление продажами» + 1 день блок «Финансы» с независимым экспертом.

30 % теории, 70 % практики. Около 20 упражнений для лучшего понимания, тренировки практических навыков, получения видимых результатов.

| <b>День 1. Менеджмент</b>                           |   |
|---|---|
| <b>Модуль 1. Стратегия и планирование</b>           | Управленческий цикл и роли руководителя: где заканчивается лидерство и начинается менеджмент. Миссия, ценности, SWOT-анализ. SMART-цели и их декомпозиция от стратегии компании до конкретных задач.  |
| Результат:  | Руководитель чётко разграничивает роли лидера и менеджера в своей работе, формулирует миссию и ценности компании, проводит SWOT-анализ своего отдела и ставит SMART-цели с декомпозицией до конкретных задач каждого сотрудника   |
| <b>Модуль 2. Работа с командой</b>                  | Рынок труда сегодня: кто приходит на рынок и как с этим работать. Онбординг — почему 70% увольнений происходит в первые 30–60 дней. Что такое и на чем базируется индивидуальный план развития. Удовлетворённость, лояльность, вовлечённость — три уровня отношения сотрудника к работе и как ими управлять.  |
| Результат:  | Руководитель умеет выстраивать онбординг, проводить основные этапы работы сотрудников, составлять планы развития и поддерживать лояльность, удерживать людей на критических этапах.   |
| <b>День 2. Построение продаж</b>                    |   |
| <b>Модуль 3. Мотивация и контроль эффективности</b> | Типичные ошибки в процессах: дублирование функций, «бесхозные» задачи, перекосы между отделами. Оргструктура под реальный состав транспортно-экспедиционной компании. Должностные инструкции, регламенты, KPI, структура оплаты, карта рабочего дня и система отчётности для контроля результата.   |
| Результат:  | Руководитель строит оргструктуру с чётким распределением обязанностей, внедряет инструменты регулярного менеджмента.  |
| <b>Модуль 4. Управление продажами</b>               | Системное понимание управления продажами через команду: от трендов рынка и анализа воронки до клиентоориентированной работы на каждой стадии цикла продаж.  |
| Результат:  | Руководитель умеет анализировать воронку продаж, находить точки потерь и измерять конверсию между стадиями, выстраивает стратегию работы с клиентом на всех трёх этапах — Хантинг, Удержание и Возвращение — определяет тип клиента по мотивационной матрице и подбирает аргументацию под его конкретные боли и страхи, а также обучает команду строить отношения с клиентами в логике экспертных продаж. |

**Тренер Элла Брик**

Предприниматель | Тренер-практик по переговорам и продажам в транспортной логистике |

Автор отраслевых программ

19+ лет в отрасли, сооснователь логистического бизнеса

| <b>День 3. «Системный руководитель: финансы под контролем»</b>            |  |
|---|--|
| Модуль 1. Введение: <b>финансы — это про стратегию</b>                    | Почему при растущей выручке на счетах может не быть денег. Разница между «тушением пожаров» и системным управлением. Упражнение «Мой финансовый пульс»: каждый участник называет главную трудность в финансах своей компании.  |
| Результат:  | Руководитель осознаёт, где у него сейчас хаос в финансах и где нет системы.  |
| Модуль 2. <b>Системный подход в финансах, роли и зоны ответственности</b> | Модель «Три кита финансов»: деньги (ОДДС), прибыль (P&L), капитал (Баланс). Кто в компании отвечает за цифры: собственник, CEO, финансист — разбор ролей. Кейс «Кто виноват?»: разбор реальной ситуации с падением прибыли и конфликтом ответственности.   |
| Результат:  | Руководитель понимает, какую роль он сам играет в финансовой системе компании и где находятся зоны конфликта и инфантилизма.   |
| Модуль 3. <b>Пять шагов от хаоса к системе</b>                            | Пошаговый алгоритм внедрения финансовой системы: определить цели → провести аудит учёта и документооборота → выстроить финансовую структуру (ЦФО) → зафиксировать регламенты → автоматизировать. Схема финансовой архитектуры для транспортно-экспедиционной компании.   |
| Результат:  | Руководитель знает, с чего начать внедрение системы в своей компании и какие пять регламентов критически важны.  |
| Модуль 4. <b>Практикум: проектируем финансовую систему</b>                | Групповая работа над кейсом реальной компании: выделить ЦФО, предложить регламенты, разработать KPI для руководителя, продавца и логиста. Разбор решений и авторский вариант тренера.<br>Результат: Руководитель на практике выстраивает финансовую структуру с четкими зонами ответственности, что увязывает мотивацию сотрудников с их KPI и итоговым финансовым результатом компании. |
| Результат:  | Руководитель на практике выстраивает финансовую структуру с четкими зонами ответственности, что увязывает мотивацию сотрудников с их KPI и итоговым финансовым результатом компании.   |
| Модуль 5. <b>Как не провалить внедрение</b>                               | Обзор типичных ошибок при внедрении финансовой системы. Соппротивление сотрудников: мини-ролевая игра. Дорожная карта на первые 4 месяца: от аудита до масштабирования на все направления.   |
| Результат:  | Руководитель знает, какие ошибки разрушают даже правильно спроектированную систему, и выстраивает реалистичный план внедрения.   |
| Модуль 6. <b>Дорожная карта участника</b>                                 | Открытый микрофон. Чек-лист: что сделаю в понедельник, в этом месяце, в этом квартале. Главный инсайт дня от каждого участника.  |
| Результат:  | Руководитель уходит с конкретным планом трёх первых шагов — не в теории, а применительно к своей компании.   |

**Тренер Надежда Новичок**

финансовый директор в транспортной логистике

Advisory Board эксперт | Член Ассоциации независимых директоров РФ

Где: **Hampton by Hilton Minsk City Centre, ул.Толстого, 8**

**Стоимость:** 1 участник — 1 050 рублей, 2 участника — 1 900 рублей, 3 участника — 2 700 рублей

Задать уточняющие вопросы и оставить заявку по тел. **+375447841125** (звонок либо любой мессенджер) или на сайте: **ellabreek.by**