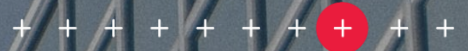




ანარმა საქართველოში



როგორ დავნერგოთ CRM და ERP სისტემები ბიზნესში - სილაბუსი

სილაბუსი

BDO Academy





ტრენერი

ხატია ბაბუხაძია

ხანგრძლივობა

5.5 საათი (1 დღე)

შინაარსი

როგორ დავნერგოთ მომხმარებელთან ურთიერთობის (CRM) და საწარმოს რესურსების დაგეგმვის (ERP) სისტემები ბიზნესში

სესია I - სწავლების ნაწილი (10:00 – 11:30)

- ▶ CRM-ისა და ERP-ის სისტემების განმარტება და აღწერა, მათი მიზნები და გამოყენების შესაძლებლობები
- ▶ თქვენი ბიზნესისათვის CRM-ისა და ERP-ის საჭიროებების დადგენა
- ▶ CRM-ისა და ERP-ისგან მიღებული სარგებელი
- ▶ ძირითადად გამოყენებადი CRM-ისა და ERP-ის სისტემების შედარება ფუნქციონალისა და ღირებულების მიხედვით
- ▶ CRM-ისა და ERP-ის სისტემების დანერგვასთან დაკავშირებული რისკები და გამოწვევები
- ▶ CRM-ის გამოყოფა და მისი გამოყენების მიზნები
- ▶ CRM-ისა და ERP-ის სისტემების წესებისა და რჩევების გაცნობა მისი ბიზნესში წარმატებული დანერგვისთვის
- ▶ „ცვლილების მენეჯმენტის“ მიდგომის პრაქტიკაში დანერგვა ERP-ის სისტემის გამოყენებით

შესვენება (11:30 – 12:00)

სესია II - დამოუკიდებელი პროექტი (12:00 – 13:30)

- ▶ დაადგინეთ, სჭირდება თუ არა თქვენს ბიზნესს CRM და ERP და აირჩიეთ საუკეთესო ვარიანტი თითოეული სისტემისთვის თქვენი კომპანიის საჭიროებიდან გამომდინარე; შექმენით ხედვა იმის შესახებ, თუ რომელი სისტემის მოდულები იქნება ყველაზე სასარგებლო თქვენი კომპანიისთვის და როგორ უნდა იყოს სისტემა მორგებული ბიზნეს ოპერაციების ბუნებაზე

შესვენება (13:30 – 14:00)

სესია III - პრაქტიკული ნაწილი (14:00 – 15:30)

- ▶ დამოუკიდებელი პროექტის პრეზენტაცია
- ▶ უკუკავშირის მიღება





სასწავლო კურსის სწავლების შედეგები

ტრენინგის მონაწილეები კურსის დასრულების შედეგად:

- ▶ შეისწავლიან თუ როგორ მოახდინონ ბიზნეს პროცესების ოპტიმიზაცია და გაზარდონ ბიზნესი თანამედროვე ციფრული ხელსაწყოების გამოყენებით სხვადასხვა მიმართულებით საკუთარ ორგანიზაციაში
- ▶ შეძლებენ განსაზღვრონ, თუ რომელი ბიზნეს პროცესები უნდა გაციფრულდეს კომპანიაში
- ▶ შეისწავლიან და შეიძენენ პრაქტიკულ უნარებს ციფრული მომსახურებებისა და ციფრული ფინანსური ინსტრუმენტების ბიზნეს პროცესებში დასაანერგად

