



აწარმოე საქართველოში



როგორ დავნერგოთ CRM და ERP სისტემები ბიზნესში

სილაბუსი

BDO Academy

BDO



ხანგძლივობა

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

