

# Master of Sales

Онлайн-марафон

Полный курс по продажам – обучение продавцов

»»» Plakhotnyk Coach Group

# ТРЕНДЫ 2021

с учетом которых составлен курс

- 1) После карантина компании не возвращают 100% сотрудников в офлайн
- 2) LMS (Learning management system) и TMS (Training management system) вместо Zoom
- 3) Офлайн-обучение становится VIP-опцией
- 4) Главный KPI – качество обучения. Результат обучения оценивают по компетенциям
- 5) Цифровая аналитика и big-data
- 6) Диджитал-методолог и диджитал-тренер — актуальные профессии
- 7) Мобильное обучение, micro-learning, омниканальность
- 8) Онлайн-обучение - важная часть корпоративной культуры

# ДЛЯ КОГО ЭТОТ КУРС

- для менеджеров по продажам
  - для продавцов в торговом зале (как работающих за прилавком, так и со свободной выкладкой)
  - для колл-центров
  
  - для команды дистрибьюторов, торговых и медицинских представителей
  - для специалистов рецепции и диспетчеров
  - для отделов сервиса, отделов по работе с рекламациями
  
  - для отделов корпоративных и B2B продаж, отделов по работе с VIP-клиентами
  - для специалистов по расширению рынка и по работе с партнерами
- = для всех сотрудников, которые работают непосредственно с клиентами компании*

# МАРШРУТ КУРСА

## Модуль 1. Базовые навыки продаж

10 занятий с домашними заданиями в течение 2 недель

## Модуль 2. Продвинутые навыки продаж

5 занятий с домашними заданиями в течение недели

## Модуль 3. Инструменты мастеров. **Soft Skills** для опытных сотрудников ОП

5 занятий с домашними заданиями в течение недели



# ЦЕЛИ

Онлайн-  
марафона

»»» Plakhotnyk Coach Group

# ЦЕЛИ ОБУЧЕНИЯ

## НАВЫКИ

1

УЧАСТНИКИ ОТРАБОТАЮТ НАВЫК ВЫЯВЛЕНИЯ ПОТРЕБНОСТИ КЛИЕНТА И КАЧЕСТВЕННОЙ РАБОТЫ С ИНФОРМАЦИЕЙ

2

УЧАСТНИКИ СФОРМИРУЮТ НАВЫК СТАВИТЬ ЦЕЛИ ПРОДАЖИ И ИДТИ К НИМ ПО ЗАДАННЫМ ЭТАПАМ

3

УЧАСТНИКИ НАУЧАТСЯ РАБОТАТЬ С РАЗНЫМИ ТИПАМИ КЛИЕНТОВ И АДАПТИРОВАТЬ МЕТОДЫ ПРОДАЖИ ПОД ПСИХОТИП КЛИЕНТА

## ТЕХНОЛОГИИ

1

УЧАСТНИКИ ОБУЧАТСЯ ТЕХНИКАМ РАБОТЫ С ВОЗРАЖЕНИЯМИ И ПРОДУКТИВНОГО ЗАВЕРШЕНИЯ СДЕЛОК

2

УЧАСТНИКИ ОСВОЯТ МЕТОДИКИ УПРАВЛЕНИЯ ЭМОЦИОНАЛЬНЫМ СОСТОЯНИЕМ

3

УЧАСТНИКИ ПОЛУЧАТ НАБОР ИНСТРУМЕНТОВ УБЕЖДЕНИЯ, АКТУАЛЬНЫХ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

# УСЛОВИЯ

Онлайн-  
марафона

»»» **Plakhotnyk Coach Group**

# УСЛОВИЯ ОБУЧЕНИЯ

1

ОТ 10 ДО 90 УЧЕНИКОВ В  
ОДНОМ ПОТОКЕ

2

ОБУЧЕНИЕ В РАБОЧИЕ  
ДНИ ПО 20-50 МИНУТ

3

В ПРОГРАММУ ВКЛЮЧЕНЫ ЖИВЫЕ  
ВЕБИНАРЫ С ТРЕНЕРОМ ДЛЯ  
ПРАКТИЧЕСКОЙ ОТРАБОТКИ

4

ЗАКРЫТАЯ ТЕЛЕГРАМ-  
ГРУППА С ТРЕНЕРОМ

5  
6

3 МОДУЛЯ = 20 УРОКОВ

ПОДДЕРЖКА ПОСЛЕ  
ТРЕНИНГА

7

ПРИЗЫ ДЛЯ ТОП- 3  
ЛУЧШИХ УЧЕНИКОВ

8

ТЕОРИЯ В ВИДЕО  
ФОРМАТЕ + ЧЕК-ЛИСТЫ



# СТРУКТУРА

Онлайн-  
марафона

»»» Plakhotnyk Coach Group

# МОДУЛЬ 1

## Базовые навыки продаж

**Видеоурок**  
Выявление потребности клиента

Работа на платформе SMARTEXPERT

**Видеоурок**  
Презентация продукта. Как не перегрузить клиента и качественно работать с информацией.

Работа на платформе SMARTEXPERT

1

Вводный урок

Установление контакта с клиентом. Атмосфера коммуникации

Работа НА ПЛАТФОРМЕ

2

Отработка навыков с профессиональным коучем. Разбор дз  
Работа с возражениями и  
практика, кейсы

Работа в Zoom

4

возражениями. Упражнения,

**Видеоурок**  
Завершение продажи и повышение чека + ТЕСТ.

Работа на платформе SMARTEXPERT

5

# МОДУЛЬ 1

## Базовые навыки продаж

**Видеоурок**  
**Зачем нужен скрипт в продажах**  
Работа на платформе SMARTEXPERT

**Видеоурок**  
**Как ставить цели. Иерархия целей в продажах.**  
Работа на платформе SMARTEXPERT



Видеоурок

**Деловой этикет в продажах**  
Работа НА ПЛАТФОРМЕ

7

Отработка навыков с профессиональным коучем. Разбор дз  
Работа с возражениями и возражениями.  
Отработка индивидуальных скриптов

8

9

10

**Видеоурок**  
**Стадии «созревания клиента»**  
**Лестница Бена Ханта + ТЕСТ.**  
Работа на платформе SMARTEXPERT

# МОДУЛЬ 2

## Продвинутые навыки продаж

**Видеоурок**  
Продажи дорогого продукта и работа с VIP-клиентами  
Работа на платформе SMARTEXPERT

**Видеоурок**  
4 базовых убеждения продавца  
Работа на платформе SMARTEXPERT

11

Видеоурок

Работа с конфликтами и претензиями.  
Сложные клиенты.  
Работа НА ПЛАТФОРМЕ

12

Отработка навыка с профессиональным коучем. Разбор кейсов

13

Продажи по телефону.

Упражнения и практика, разбор дз,  
Работа в zoom

14

кейсы

**Видеоурок**  
Этапы продажи. Подготовка продажи и сбор информации.  
Самоанализ  
Работа на платформе SMARTEXPERT

15

# МОДУЛЬ 3

## Инструменты мастеров

**Soft Skills** для опытных сотрудников ОП

### Видеоурок

Колесо профессиональной компетенции, приоритеты и план развития продавца

Работа на платформе SMARTEXPERT

### Видеоурок

Типология клиентов по И.Адизесу, РАЕI точки принятия решения о покупке

Работа на платформе SMARTEXPERT

16

Видеоурок

Ресурсное состояние менеджера по продажам, предотвращение выгорания

Работа НА ПЛАТФОРМЕ

17

18

Отработка навыка с профессиональным коучем. Разбор кейсов

В2В продажи, оптовые продажи  
Упражнения и практика, разбор дз, кейсы

Работа в Zoom

19

20

Завершающий урок  
«Подведение итогов курса – инструменты развития специалиста» ТЕСТ.

Работа на платформе SMARTEXPERT

# ВОВЛЕЧЕНИЕ

Онлайн-  
марафона

Plakhotnyk Coach Group

# ВОВЛЕЧЕНИЯ УЧАСТНИКОВ

1

ЛИЧНАЯ ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ  
ОТ ТРЕНЕРА под запрос

2

НАЧИСЛЕНИЕ БАЛЛОВ ЗА  
ВЫПОЛНЕНИЕ ЗАДАНИЙ

3

ТОЛЬКО ПРАКТИЧНЫЕ

ЗНАНИЯ

4

РАБОТА В МИНИ-  
ГРУППАХ

5

ПОДАРКИ ДЛЯ ТОП-3 В  
РЕЙТИНГЕ

6

ТОЛЬКО ДЛЯ АКТИВНЫХ  
УЧАСТНИКОВ - СЕРТИФИКАТ ПО  
ИТОГАМ ОБУЧЕНИЯ

7

ЖИВЫЕ ВЕБИНАРЫ С  
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ КОУЧЕМ  
МЕЖДУНАРОДНОГО КЛАССА

8

КОРОТКИЕ ЗАДАНИЯ НА  
ПЛАТФОРМЕ

# ПОДАРКИ

Онлайн-  
марафона

»»» Plakhotnyk Coach Group



ПОТЕНЦИАЛЬНЫ  
Е

# ПОДАРКИ НА ВЫБОР

1

КОМАНДНОЕ ПОСЕЩЕНИЕ  
РЕСТОРАНА С  
ЧЕКОМ НА \$500

2

СУВЕНИРЫ ОТ КОМПАНИИ и/  
ИЛИ ПРОГРАММЫ

3

ЭЛЕКТРОННАЯ ИЛИ ФИЗИЧЕСКАЯ  
КНИГА САМЫМ АКТИВНЫМ УЧАСТНИКАМ  
МАРАФОНА

4

ТОП- 3: ЧЕКИ НА ПОКУПКУ БЫТОВОЙ  
ТЕХНИКИ

# РЕЗУЛЬТАТ

Онлайн-  
марафона

»»» Plakhotnyk Coach Group

# РЕЗУЛЬТАТ ОБУЧЕНИЯ

1

- Участники получают инструменты повышения конверсии на всех этапах продажи
- Участники способны качественно работать с каждым лидом

2

- Системное развитие продавцов, экономия средств на обучении и вводе в должность
- Аттестация навыков продаж и выявление вектора развития

3

- Удержание и развитие лучших сотрудников
- Качественная работа компании как в B2C, в B2B и оптовых продажах

О тренере

## Мария Плахотник

Сертифицированный бизнес-тренер,  
коуч международного класса PCC ICF,  
профессиональный ментор

10+ лет опыта ведения тренингов и коучинга  
7000+ человек обучились по программам Марии  
10+ лет управленческого опыта, опыт в продажах  
Работает с клиентами из 12 стран

Специализация:

- Развитие управленческих навыков и корпоративной культуры
- Методолог программ онлайн-обучения с 2018 года
- Коуч первых лиц (500+ подтвержденных часов по стандартам ICF)
- Тренер-практик по продажам (B2B, B2C) и деловой



# Нам доверяют

Лого клиентов

# Как начать сотрудничество

ПРОЕКТНАЯ ВСТРЕЧА с методологом, определение оптимального формата обучения для компании



УТВЕРЖДЕНИЕ КАЛЕНДАРЯ обучения, формата проверки домашних заданий и форм отчетности



Утверждение бюджета, заключение договора и ОПЛАТА



ПРОВЕДЕНИЕ РАБОТ СОГЛАСНО ДОГОВОРА



Текущая отчетность и КОНТРОЛЬ



ОТЧЕТ по итогам обучения

# Master of Sales

Онлайн-марафон

До встречи в проекте!

Plakhotnyk Coach Group