

**ALTAIR** 



# КЕЙСЫ И ЗАДАНИЯ

## КЕЙСЫ И ЗАДАНИЯ

Знания	Кейс
Вопросы для первого тестирования	
<u>Задание 1</u>	Описать этапы реализации проектов строительства?
<u>Задание 2</u>	Вы вышли на подрядную организацию, с какими подразделениями и должностными лицами вы должны установить отношения?
<u>Задание 3</u>	Какое оборудование относится к внутренним инженерным сетям зданий и сооружений?
<u>Задание 4</u>	С кем в проектом институте необходимо вести переговоры для включения оборудования в проект? Обоснуйте.
<u>Задание 5</u>	Назовите основные характеристики своего оборудования. Какие из них вы продавали?
<u>Задание 6</u>	Чем измеряются сила тока, мощность, напряжение?
<u>Задание 7</u>	Опишите основные элементы холодильной машины на примере домашнего холодильника.
<u>Задание 8</u>	Вы предлагаете услуги монтажа нового оборудования Заводу по производству мед. препаратов. У Вас есть своя проверенная команда из 5 человек, с которой Вы уже реализовывали такие проекты. Напишите деловое письмо на имя Генерального директора завода с предложением Ваших услуг.

## КЕЙСЫ И ЗАДАНИЯ

Знания	Кейс
Вопросы для первого тестирования	
<u>Задание 9</u>	Назовите основных участников окружения объекта (Участники строительства от идеи до сдачи объекта)
<u>Задание 10</u>	Вы нашли новый объект. Какие общие сведения об объекте необходимо собрать для дальнейшей продажи на объект оборудования?
<u>Задание 11</u>	В каких единицах измеряется напор вентилятора?
<u>Задание 12</u>	Отличительные особенности проектных продаж от дистрибьюторских.
<u>Задание 13</u>	
<u>Задание 14</u>	
<u>Задание 15</u>	
<u>Задание 16</u>	

# ВАЖНО!!!

до начала кейсов и заданий рассказать кандидатам о специфике деятельности Компании.

# КЕЙСЫ И ЗАДАНИЯ

№ п\п	Навык	Кейс
1	Системное мышление	
	<u>Исходные данные</u>	Например: клиент прислал запрос/ звонит, хочет купить оборудование стоимостью в 1000 рублей, а заплатить хочет 100 рублей.
	<u>Задание</u>	(какие варианты скидки можем дать?) Описать варианты Ваших решений и действий и аргументировать их. Описать на что влияет скидка клиенту (варианты).

# КЕЙСЫ И ЗАДАНИЯ

№ п\п	Навык	Кейс
2	Внимание к деталям. Развитые переговорные навыки.	
		<p><u>Способность внимательно работать с большими объемами информации и проявить навыки переговоров.</u></p>
	<u>Материалы</u>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Каталог с оборудованием ALTAIR</li> <li>• ТЗ заказчика на оборудование с указанием перечня оборудования с артикулами, карточка с заданиями.</li> </ul> <p><b>Важно :</b> до <u>начала</u> кейса рассказать кандидатам о специфике деятельности Компании.</p>
	<u>Исходные данные</u>	Заказчиком выбран Генподрядчик для реализации строительного проекта.
	<u>Задание 1</u>	Найти в предоставленных материалах 3 позиции оборудования, указанного в карточке (2 наименования есть, 3-го нет).
	<u>Задание 2</u>	Кандидат приехал на заранее запланированную встречу с потенциальным клиентом – руководством Генподрядной организацией. Задача: выявить этап реализации проекта, выявить ЛПР, выявить окружение объекта строительства, добиться использования оборудование ALTAIR при строительстве объекта.

## КЕЙСЫ И ЗАДАНИЯ

№ п\п	Навык	Кейс
2	Внимание к деталям 2 (в переговорах). Развитые переговорные навыки. (на Этап в нашем офисе)	
		<u>Способность внимательно работать с большими объемами новой информации в процессе переговоров (на слух).</u>
	<u>Исходные данные</u>	Кейс-игра: Вы нашли новый объект, считаете его перспективным для продажи оборудования и звоните в Генподрядную организацию.
	<u>Задание</u>	Собрать максимальный объем информации об объекте в процессе телефонных переговоров. Запишите всю информацию, которую Вы собрали.

## КЕЙСЫ И ЗАДАНИЯ

№ п\п	Навык	Кейс
3	Ориентируется в разных ситуациях/ конфликтных ситуациях	
	Исходные данные1	Вы пришли на встречу с клиентом, с которым ранее велась работа. Компания нам знакома и ранее с ней велась работа по совместному участию в проекте. Но на охране (на проходной) Вас не то что не пустили в офис компании-клиента, но практически выставили за ворота.
	Задание 1:	Опишите Ваши действия.
		ИЛИ
	Исходные данные 2	Вы неожиданно встретились с Вашим клиентом (монтажной организацией) на выставке у стенда компании-конкурента. Клиент в сопровождении 2-х человек с которыми знакомит Вас. Это представители проектной организации с которой сотрудничает Ваш клиент. Их цель – посетить стенд конкурента и познакомиться с его оборудованием. Опишите Ваши действия.
	Задание 2:	Опишите Ваши действия.

## КЕЙСЫ И ЗАДАНИЯ

№ п\п	Навык	Кейс
4	Подготовка к встрече	
	<u>Исходные данные:</u>	Вы менеджер по продажам оборудования ALTAIR. Нашли новый объект. Проект строительства находится на этапе его реализации (завершен «0» цикл). Генподрядчик, реализующий данный проект новый для нашей Компании и в клиентской базе компании о нём нет никакой информации.
	<u>Задание:</u>	Описать алгоритм Ваших действий при подготовке к встрече.

## КЕЙСЫ И ЗАДАНИЯ

№ п\п	Навык	Кейс
5	Умение найти общий язык/ чувствует собеседника, подмечает интересы	
		Тестирует провайдер

## КЕЙСЫ И ЗАДАНИЯ

№ п\п	Навык	Кейс
6	Навыки продаж. Работа с возражениями	
		Напишите, что менеджер не должен делать на этапе "Работа с возражениями"?