



KIA MOTORS

The Power to Surprise™

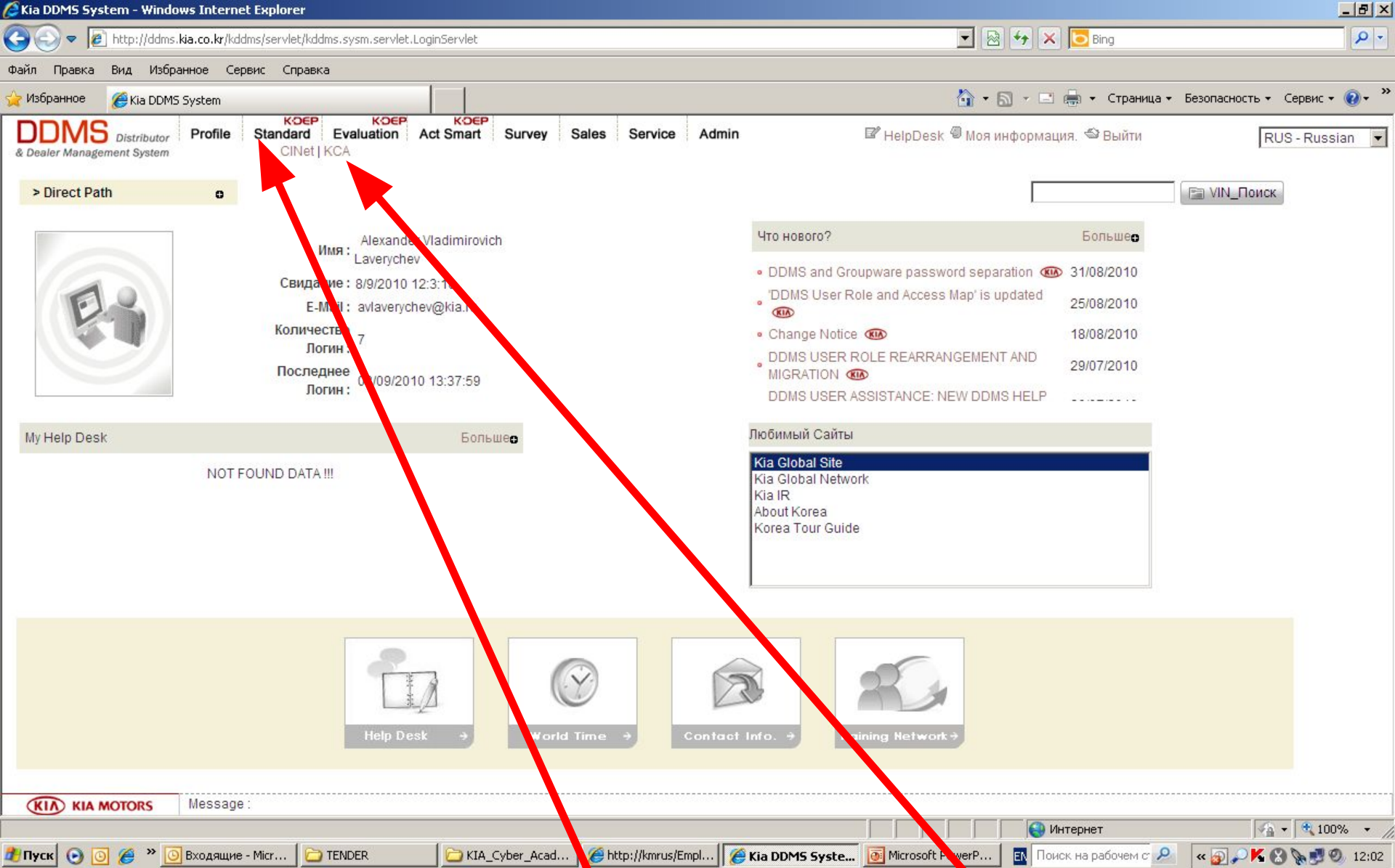
**Краткая инструкция по обучению
сотрудника на сайте Kia DDMS**



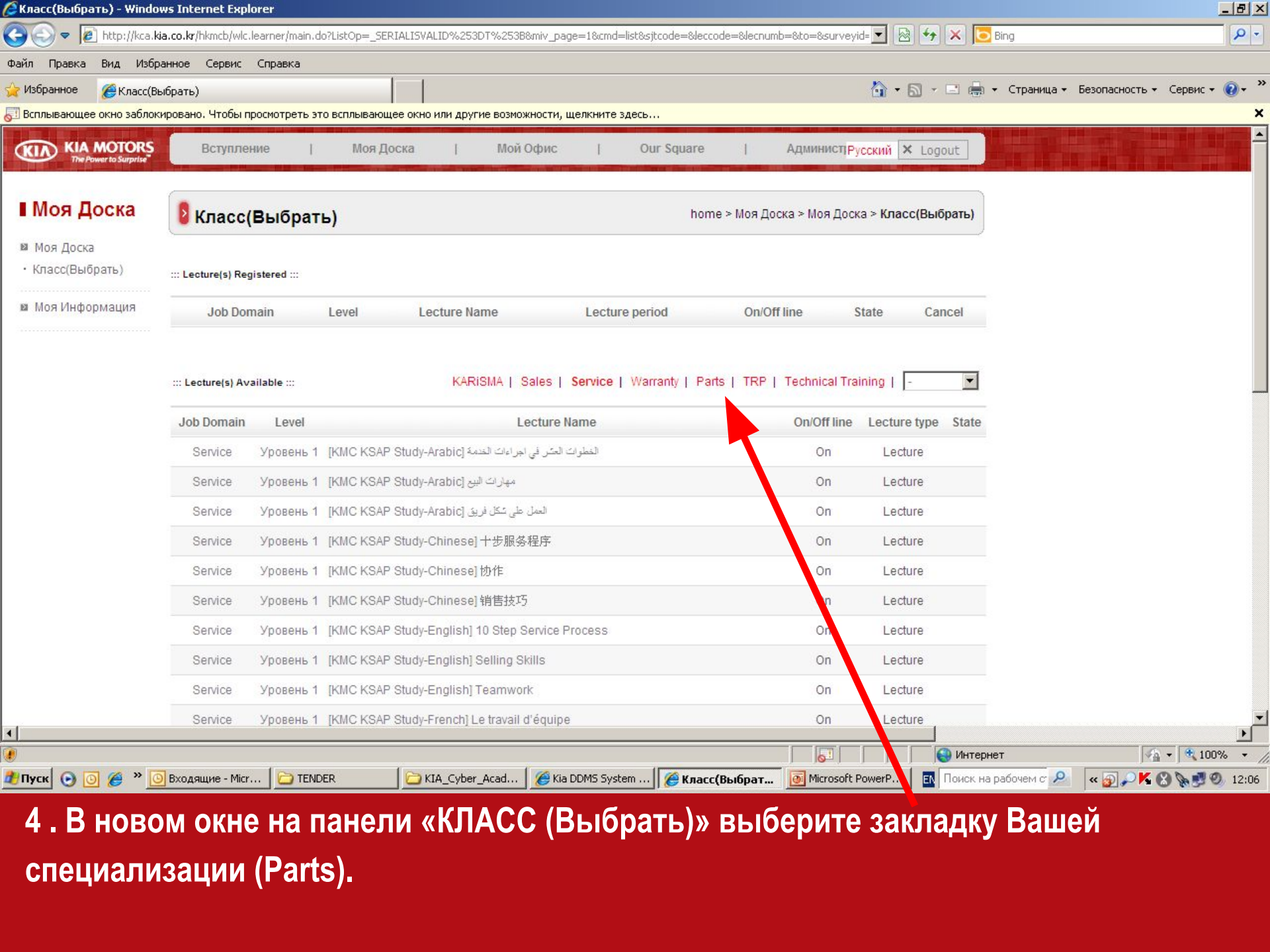
Включите Ваш персональный компьютер и запустите Microsoft Internet Explorer



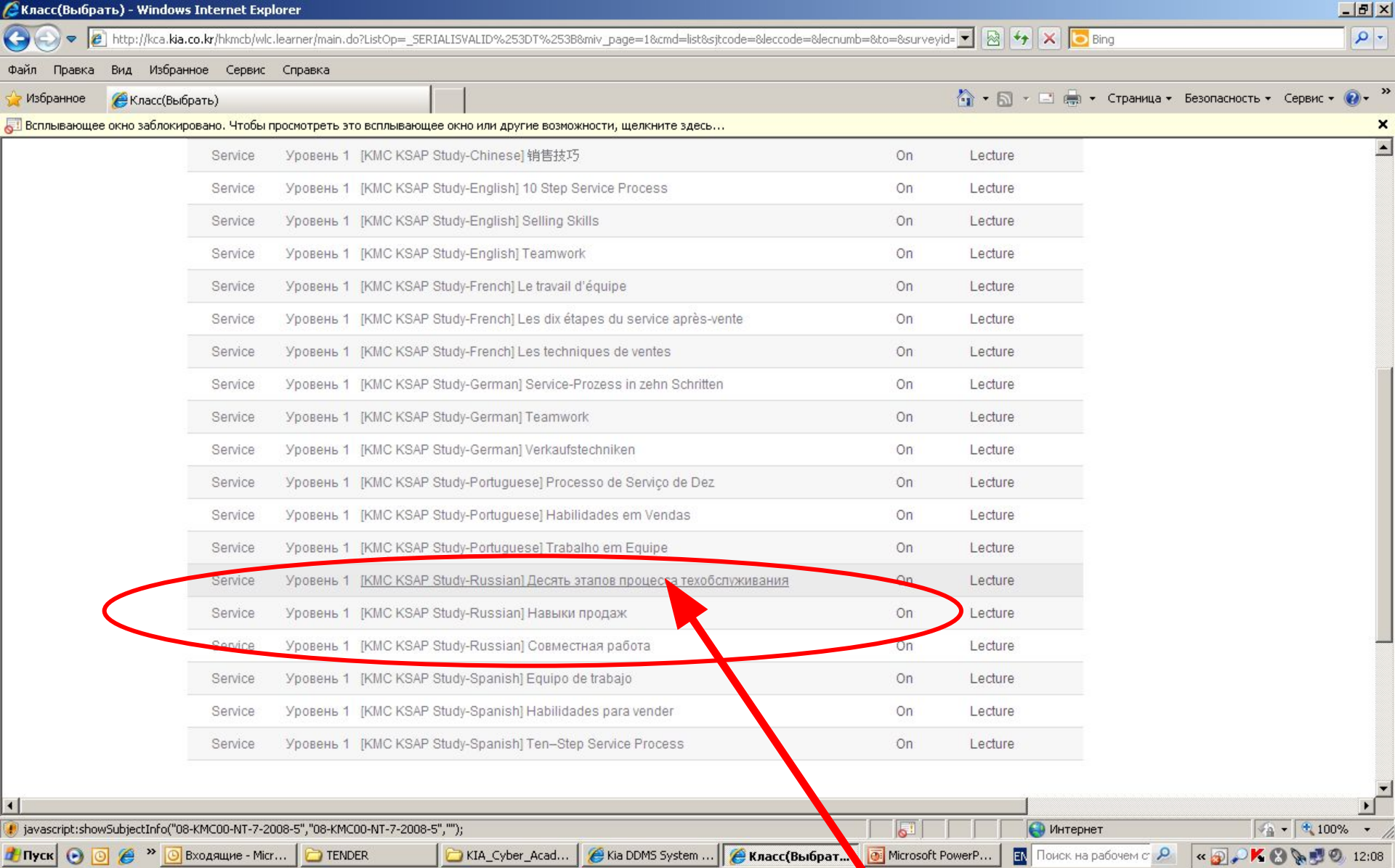
1. Введите в адресной строке Microsoft Internet Explorer адрес:
<http://ddms.kia.co.kr>
2. Введите Ваш персональный ID и пароль, выбранные Вами при регистрации



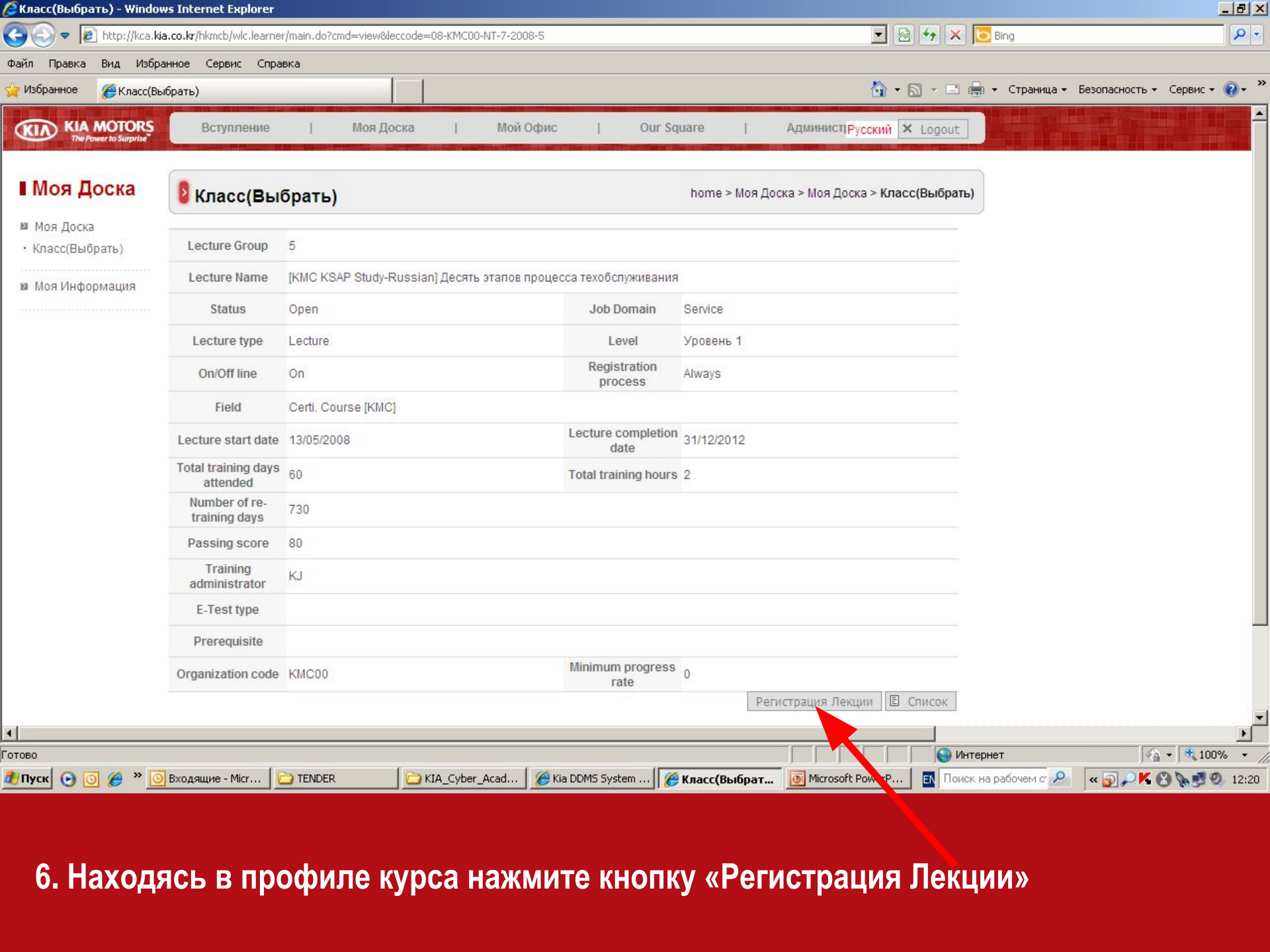
3. В верхнем меню выберите “K-DEP Standard” и подменю “KCA”



4 . В новом окне на панели «КЛАСС (Выбрать)» выберите закладку Вашей специализации (Parts).



5. Пролитайте список тренингов до нахождения тренингов, переведенных на русский язык. Выберите первый из них и «кликните» по нему «мышью».



Моя Доска

- Моя Доска
 - Класс(Выбрать)
- Моя Информация

Класс(Выбрать)

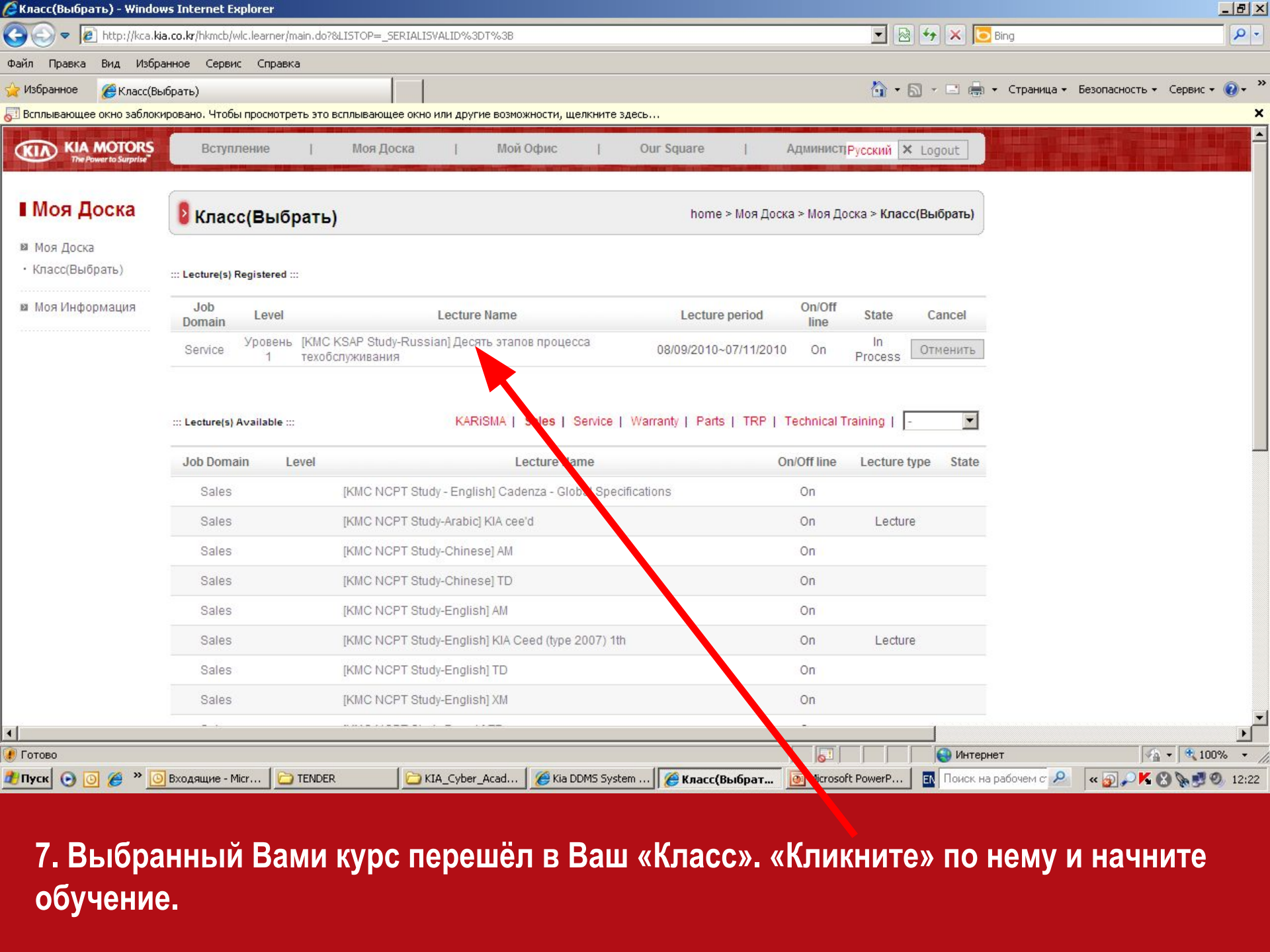
home > Моя Доска > Моя Доска > Класс(Выбрать)

| | | | |
|------------------------------|---|-------------------------|------------|
| Lecture Group | 5 | | |
| Lecture Name | [KMC KSAP Study-Russian] Десять этапов процесса техобслуживания | | |
| Status | Open | Job Domain | Service |
| Lecture type | Lecture | Level | Уровень 1 |
| On/Off line | On | Registration process | Always |
| Field | Certi. Course [KMC] | | |
| Lecture start date | 13/05/2008 | Lecture completion date | 31/12/2012 |
| Total training days attended | 60 | Total training hours | 2 |
| Number of re-training days | 730 | | |
| Passing score | 80 | | |
| Training administrator | KJ | | |
| E-Test type | | | |
| Prerequisite | | | |
| Organization code | KMC00 | Minimum progress rate | 0 |

Регистрация Лекции

Список

6. Находясь в профиле курса нажмите кнопку «Регистрация Лекции»



Моя Доска

Класс(Выбрать) home > Моя Доска > Моя Доска > Класс(Выбрать)

Lecture(s) Registered

| Job Domain | Level | Lecture Name | Lecture period | On/Off line | State | Cancel |
|------------|-----------|---|-----------------------|-------------|------------|----------|
| Service | Уровень 1 | [KMC KSAP Study-Russian] Десять этапов процесса техобслуживания | 08/09/2010~07/11/2010 | On | In Process | Отменить |

Lecture(s) Available

KARISMA | Sales | Service | Warranty | Parts | TRP | Technical Training | [-]

| Job Domain | Level | Lecture Name | On/Off line | Lecture type | State |
|------------|-------|--|-------------|--------------|-------|
| Sales | | [KMC NCPT Study - English] Cadenza - Global Specifications | On | | |
| Sales | | [KMC NCPT Study-Arabic] KIA cee'd | On | Lecture | |
| Sales | | [KMC NCPT Study-Chinese] AM | On | | |
| Sales | | [KMC NCPT Study-Chinese] TD | On | | |
| Sales | | [KMC NCPT Study-English] AM | On | | |
| Sales | | [KMC NCPT Study-English] KIA Ceed (type 2007) 1th | On | Lecture | |
| Sales | | [KMC NCPT Study-English] TD | On | | |
| Sales | | [KMC NCPT Study-English] XM | On | | |

7. Выбранный Вами курс перешёл в Ваш «Класс». «Кликните» по нему и начните обучение.

Microsoft PowerPoint - [Education_Instruction_1.ppt] | http://kca.kia.co.kr/ - Изучение - Windows Internet Explorer

Файл Правка Вид Вспомогательные инструменты

Структура Слайды

5

6

7

8

9

Класс

Изучение

home > Класс > Изучение

[KMC KSAP Study-Russian] Десять этапов процесса техобслуживания

- Информация о Теме
- Изучение
- Прогресс
- Балы
- e-Test

※ If you wish to select a menu other than the course during the course viewing, please ensure to close the course lecture pop up window before.

| Chapter | Title | Total Time of Study | Start Date | End Date | On/Off |
|---------|--|---------------------|------------|----------|--------|
| 35 | 35Ru.Предварительная запись клиентов | | | | ONLINE |
| 36 | 36Ru.Встреча клиентов отдела техобслуживания | | | | ONLINE |
| 37 | 37Ru.Диагностика | | | | ONLINE |
| 38 | 38Ru.Заказ-наряды | | | | ONLINE |
| 39 | 39Ru.Расчет цены | | | | ONLINE |
| 40 | 40Ru.Выполнение ремонтных работ | | | | ONLINE |
| 41 | 41Ru.Контроль выполнения ремонтных работ | | | | ONLINE |
| 42 | 42Ru.Проверка выполненных работ | | | | ONLINE |
| 43 | 43Ru.Выдача автомобиля | | | | ONLINE |
| 44 | 44Ru.Последующие действия | | | | ONLINE |

Total course study time : Minute Minimum study time for course completion 89 Minute

Copyright 2007. KIA MOTORS Corp. All right reserved.

Действия Автофигуры

Слайд 8 из 14 | 1_Оформление по умолчанию | русский (Россия)

Пуск | Входящие - ... | TENDER | KIA_Cyber_A... | Kia DDMS Sys... | Класс(Выбра... | http://kca... | Microsoft Pow... | Поиск на рабочем с... | 12:25

8. Выберите первый по порядку модуль и «кликните» по нему.

Класс(Выбрат http://kca.kia.co.kr/ - - - Windows Internet Explorer

Parts Academy



Contents

- Обзор тренинга
- 1. Введение

Обзор тренинга

Введение

Навыки эффективного общения по телефону и электронной почте очень важны для повышения качества обслуживания клиентов, результатом чего станет успешность вашей дилерской компании Kia .



Важно, чтобы ваш способ общения по телефону и электронной почте демонстрировал профессионализм.

В этом модуле мы рассмотрим разные ситуации общения с клиентами по телефону и электронной почте, а также техники общения, которые помогут сделать так, чтобы у клиентов осталось приятное впечатление о вашей компании.

01_01_01 100 % 1/1

KIA
KIA MOTORS
The Power to Surprise™

Пуск Входящие - Micros... KIA_Cyber_Academy Microsoft PowerPoi... Класс(Выбрать) - ... http://kca.kia.co.k... http://kca.kia.co... Поиск на рабочем с 15:55

9. В новом окне откроется интерактивный интерфейс учебного модуля. Следуя подсказкам пройдите его, ответьте на вопросы теста и перейдите к следующему модулю.

Класс(Выбрать) - Windows Internet Explorer

http://kca.kia.co.kr/hkmcby/wlc.learner/main.do?&LI5TOP=_SERIALISVALID%3DT%3B

Файл Правка Вид Избранное Сервис Справка

Избранное Класс(Выбрать)

Всплывающее окно заблокировано. Чтобы просмотреть это всплывающее окно или другие возможности, щелкните здесь...

KIA KIA MOTORS The Power to Surprise

Вступление | Моя Доска | Мой Офис | Our Square | АдминистРоссийский Logout

Моя Доска

Класс(Выбрать) home > Моя Доска > Моя Доска > Класс(Выбрать)

Моя Доска
· Класс(Выбрать)

Моя Информация

Lecture(s) Registered

| Job Domain | Level | Lecture Name | Lecture period | On/Off line | State | Cancel |
|------------|-----------|--|-----------------------|-------------|------------|----------|
| Service | Уровень 1 | [KMC KSAP Study-Russian] Десять этапов процесса обслуживания | 08/09/2010~07/11/2010 | On | In Process | Отменить |

Lecture(s) Available

KARISMA | Sales | Service | Warranty | Parts | TRP | Technical Training | [-]

| Job Domain | Level | Lecture Name | On/Off line | Lecture type | State |
|------------|-------|--|-------------|--------------|-------|
| Sales | | [KMC NCPT Study - English] Cadenza - Global Specifications | On | | |
| Sales | | [KMC NCPT Study-Arabic] KIA cee'd | On | Lecture | |
| Sales | | [KMC NCPT Study-Chinese] AM | On | | |
| Sales | | [KMC NCPT Study-Chinese] TD | On | | |
| Sales | | [KMC NCPT Study-English] AM | On | | |
| Sales | | [KMC NCPT Study-English] KIA Ceed (type 2007) 1th | On | Lecture | |
| Sales | | [KMC NCPT Study-English] TD | On | | |
| Sales | | [KMC NCPT Study-English] XM | On | | |

10. Ваша задача пройти все руссифицированные модули Вашей специализации. Помните, что время, выделенное Вам на прохождение тренинга ограничено!



KIA MOTORS

The Power to Surprise™

КИБЕР АКАДЕМИЯ КИА – возможность быстро провести обучение сотрудников дилерских предприятий базовым знаниям и стандартам.

Преимущество для Дилера – отсутствие расходов на командировку сотрудника и возможность обучения сотрудника на рабочем месте.

Сотрудники, прошедшие курсы КИБЕР АКАДЕМИИ демонстрируют более высокий уровень усвоения материалов в аудиторно-практических занятиях КИА АКАДЕМИИ дистрибутора.