

Планирование обучения для торговых представителей.

Центр обучения персонала

Декабрь 2013

Начальник ЦОП Костарева Елена

Содержание

1. Обучающие блоки
2. Запланированные курсы для торговых представителей

Обучающие блоки.



- Каждый блок развивает свои компетенции.
- Внутри блока последовательность изучения курсов зависит от стадии развития навыка.

План по обучению Торгового представителя

«**НОВИЧКА***»

	Название тренинга	Готовность
<i>Адаптация</i>	Вводный курс	нет
	Ассортимент	нет
<i>Продажи</i>	Шаги ТП	да
	Презентация	да
	Работа в возражениями	да
	Управление ДЗ	готова сделать за 2 дня

«**НОВИЧОК**» – торговый представитель без опыта работы, или с опытом, но не развитыми навыками продаж

План по обучению Торгового представителя «бойца*»

Дополнительно к обучающему курсу новичка

<i>Продажи</i>	Презентация профи	да
	Работа в возражениям и профи	да
	Шаги ТП профи	да
	Мерчендайзинг	Готова сделать за два дня

«боец» – торговый представитель прошедший курс новичка, или с опытом работы от 6 мес и развитыми навыками продаж

План по обучению Торгового представителя «профи*»

Дополнительно к обучающему курсу новичка и бойца

<i>Личность</i>	Цель	да
	Эффективные коммуникации	да
	Управление конфликтами	нет

«профи» – торговый представитель прошедший курс новичка + бойца.
С опытом работы от 1 года и развитыми навыками продаж.