

ЭТАПЫ ПРИ РАБОТЕ С ШОРЕЦ КОНСАЛТ



ПОДГОТОВКА

1. Встреча с руководителем (прояснение целей)

2. Подготовка коммерческого предложения под озвученные цели

3. Диагностика участников:
• личное интервью
• анкетирование
• анализ специфики компании
• экспресс-аудит группы

4. Адаптация программы тренинга под специфику клиента



ОБУЧЕНИЕ

1. Практические методики увеличения продаж

2. Обратная связь для развития участниками сильных сторон

3. Психологические аспекты переговоров



ПОСТТРЕНИНГ

1. Отработка новых навыков

2. Исправление переговорных ошибок

3. Анализ сложных случаев из практики



ОТЧЕТ

1. Обсуждение отчета по результатам обучения с руководителем

2. Обратная связь по каждому участнику

3. Обсуждение плана развития сотрудников