

И Г Р А



23 3 44
1 19 21
ЦИФРЫ
14 10 42
6 1 34
58 15

- Цель игры - продемонстрировать значимость СИСТЕМЫ в достижении УСПЕХА

ЗАДАНИЕ



По моей команде переверните предложенные листы и начинайте быстро искать цифры начиная с «1» и далее по порядку. По команде «СТОП» обведите последнюю найденную цифру, отложите лист и ждите моих указаний. В процессе поиска можно водить ручкой по листу, рисовать траекторию, обводить цифры.



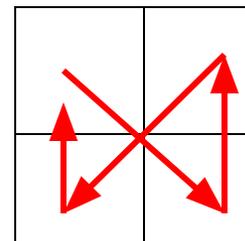
МЕТОДИКА

- Игра проводится в 5 этапов, время на каждый этап – 1.5 минуты (90 секунд)
- Перед началом каждого этапа раздаются новые листы
- После каждого этапа результат каждого участника заносится в приложенную таблицу (можно заранее приготовить её на флипчарте). Подсчитывается средний результат проведенного этапа
- Перед 4-м этапом вводится система: «вниз по диагонали, вверх прямо» (см. рис. ниже)
- Перед 5-м этапом вводится информация – «вам необходимо улучшить результаты уже сыгравшей группы».
Результат «сыгравшей группы» = последний результат команды + 15%.
- После 5-го этапа покажите на экране диаграмму результатов и обсудите ее.
- Общее время на всю игру – 20 минут



СПРОСИТЕ

- **Комментируя диаграмму, спросите:**
Почему результаты выглядят таким образом?
Что напоминает вам данная игра?



РАССКАЖИТЕ

Проведите параллель между игрой и нашей работой.

1 этап – много нового, много вопросов, 2 – появляется первый опыт, 3 – опыт закрепляется, но нет роста, каждый делает так, как считает нужным, 4 – появляется система, результат растет, 5 – мотивация позволяет стремиться к максимальному результату.

УСПЕХ

УСПЕХ = ОПЫТ + СИСТЕМА + МОТИВАЦИЯ





СПРОСИТЕ

Каждый из вас стремился в игре к собственному и командному успеху.

Как вы понимаете, из чего складывается УСПЕХ?

(обобщите высказывания участников).



□ Сделайте вывод:



РАССКАЖИТЕ

УСПЕХ – ЭТО ОПЫТ+СИСТЕМА+МОТИВАЦИЯ

Тренинг даст возможность каждому из вас систематизировать свой опыт, полученный во время работы, получить новые знания и повысить свой профессионализм.

КАК УСПЕШНО ПРОВЕСТИ ОТПУСК?





- Настоящий модуль позволяет участникам понять из чего складывается «УСПЕХ», формирует понимание этапов «ЦИКЛА УСПЕХА».
- Вводятся стандарты делового визита.
- Определяется взаимосвязь 6 шагов делового визита и «ЦИКЛА УСПЕХА».

Темы	Время
Игра Цифры	20 минут
Успех и цикл «УСПЕХА» + задание «ОТПУСК»	20 минут
Работа в группах «Достижение целей визита»	40 минут
Этапы визита и цикл «УСПЕХА»	10 минут
Перерыв	15 минут
Время на проведение модуля	1 час 45 мин

ЗАМЕТКИ: ПОДВЕДЕНИЕ К ЦИКЛУ УСПЕХА



РАССКАЖИТЕ

Мы с вами определили составляющие понятия «УСПЕХ».

«УСПЕХ» – это достижение желаемого результата.

Представьте, что вы собираетесь в очередной отпуск. Вы решили поехать на курорт.

Отпуск вам необходимо провести интересно, именно так, как вы задумали.



СПРОСИТЕ

Что необходимо Вам сделать/учесть для того, чтобы получить максимальное удовольствие от отпуска?

(попросите участников использовать в ответах глаголы действия.

Например: «Необходимо решить, на какой курорт поехать»)



МЕТОДИКА

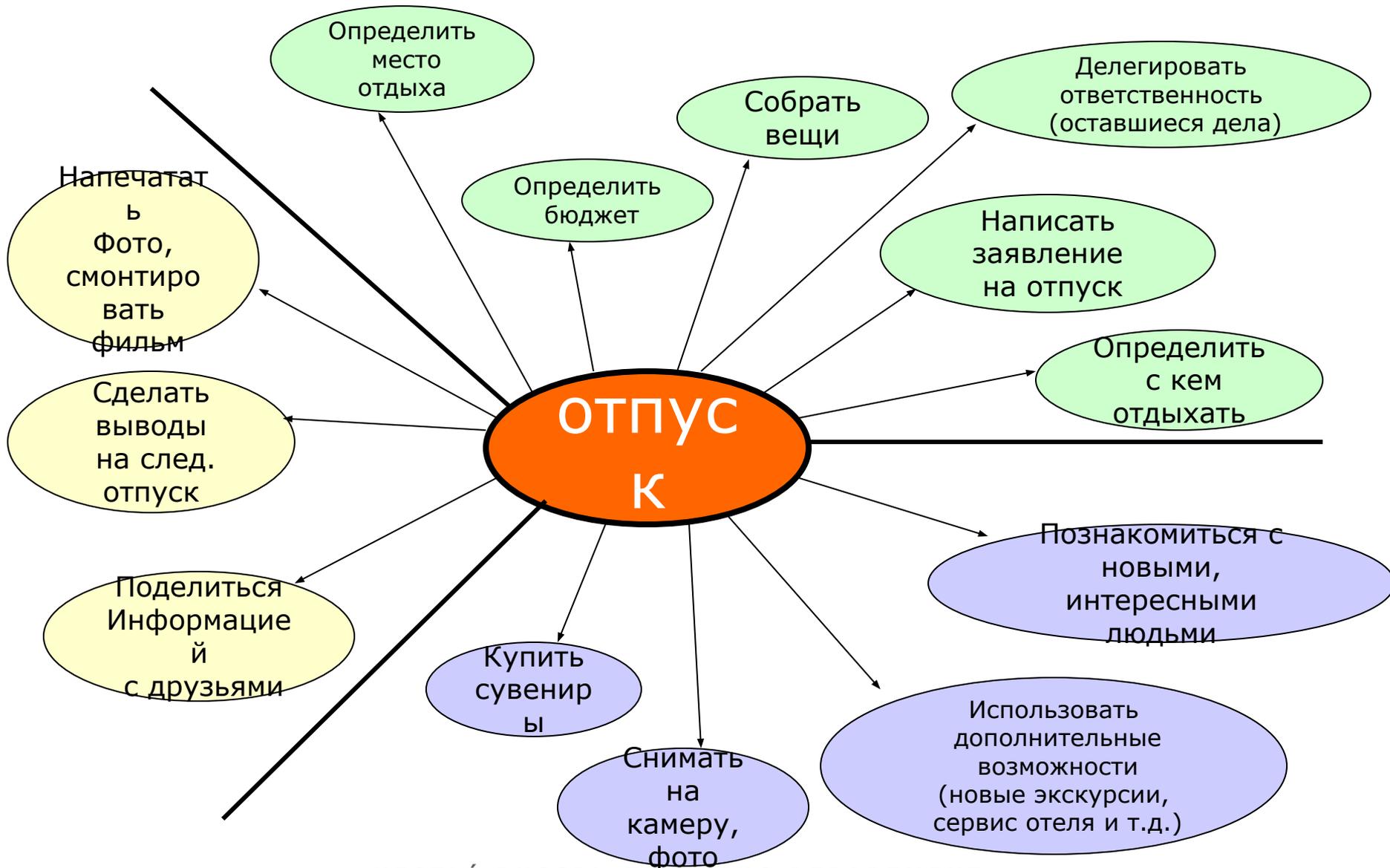
- Нарисуйте в центре флипчарта овал, напишете - «Отпуск»
- Запишите ответы участников. Используйте наводящие вопросы. Полученные ответы участников соедините лучами с центром (см. пример на след. Слайде)
- Не записывайте на флипчарт слова «подготовка», «планирование», «выполнение», «действия», «оценка»
- Записываете ответы таким образом, чтобы они логично располагались в определенных секторах (Планирование, Выполнение, Оценка)



ВРЕМЯ

- 10 минут

ЗАМЕТКИ: ПРИМЕР ЗАПОЛНЕННОГО ФЛИПЧАРТА - ОТПУСК



ЗАМЕТКИ: ПОДВЕДЕНИЕ К ЦИКЛУ УСПЕХА



СПРОСИТЕ

Посмотрите внимательно на флипчарт.
С чего начался наш путь с к успешному отдыху?

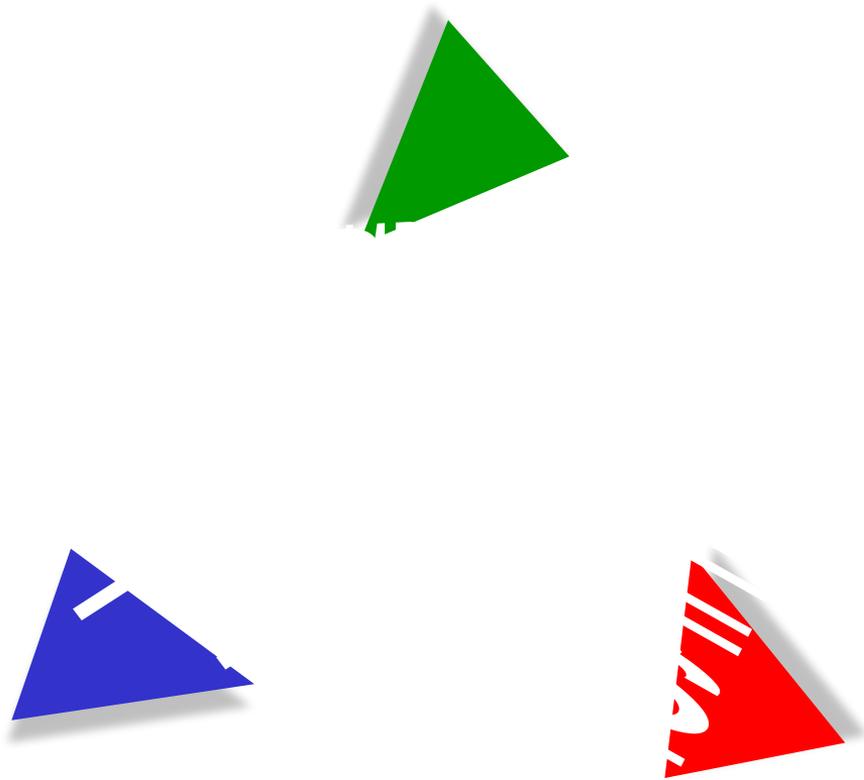


РАССКАЖИТЕ

Хороший отдых получится в случае последовательного выполнения определенных вами действий, которые можно объединить в этапы.

Эти этапы составляют систему – систему достижения УСПЕХА или **ЦИКЛ УСПЕХА.**

ЦИКЛ УСПЕХА





СПРОСИТЕ

Что из названного мы объединим в первый этап цикла УСПЕХА?

Как этот этап можно назвать?

(используйте флипчарт. Следите за тем, чтобы участники называли действия этапа «Планирование»)



Первый этап – ПЛАНИРОВАНИЕ.

Мы должны четко понимать, что мы хотим и как мы будем этого добиваться, что нам необходимо использовать, вырабатывается стратегия



РАССКАЖИТЕ



СПРОСИТЕ

Какой этап идет за планированием?

Какие глаголы этот этап объединяет?

(следите за тем, чтобы участники называли действия этапа «Выполнение»)



ВТОРОЙ ЭТАП – ВЫПОЛНЕНИЕ. Мы движемся к намеченной цели, используем ресурсы, наши знания и опыт.



РАССКАЖИТЕ

Каким этапом мы можем завершить наш цикл УСПЕХА?



Оценка – анализ наших результатов, выводы и новые решения.

А потом опять движение к цели, которое не будет успешным без ПЛАНИРОВАНИЯ.

Цикл УСПЕХА замкнулся. Все этапы взаимосвязаны.

УСПЕХ для профессионального продавца – это достижение своих целей в каждом визите к клиенту.

На чем основан успех делового визита?

Предлагаем вам выполнить наше следующее задание.



РАССКАЖИТЕ

РАБОТА В ГРУППАХ



ЧТО НЕОБХОДИМО СДЕЛАТЬ
ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ
ДЕЛОВОГО ВИЗИТА?

ЗАДАНИЕ



Напишите, что необходимо сделать для достижения целей делового визита.



МЕТОДИКА

- Расскажите об условии задания и времени на его выполнение
- Разделите всех участников как минимум на три группы
- Во время выполнения задания подходите к каждой группе и при необходимости корректируйте их работу
- Изолируйте группы
- Результаты обсуждения записываются на флипчарт-листах. Маркеры и листы готовятся заранее
- Обобщение необходимо сделать после выступления всех выступающих



ВРЕМЯ

- 10 минут на групповое обсуждение и оформление презентации
- 5 минут на выступление представителя каждой группы

□ Участники, как правило, выполняют это задание, используя цикл «УСПЕХА». Презентации тематически разделяются на три блока: планирование, выполнение, оценка.

□ После выступления участников, сделайте вывод:

Как мы видим, для успеха продавцу необходимо сделать много важных шагов до визита к клиенту, во время визита и после посещения торговой точки. Все эти действия можно объединить в последовательную систему этапов делового визита. Давайте вместе определим эти этапы.



РАССКАЖИТЕ

ЭТАПЫ ДЕЛОВОГО ВИЗИТА

1. ПОДГОТОВКА ВИЗИТА
2. ОСМОТР ТОРГОВОЙ ТОЧКИ
3. КОРРЕКТИРОВКА ЦЕЛЕЙ
4. ПРОДАЖА
5. МЕРЧАНДАЙЗИНГ
6. ОЦЕНКА И АДМИНИСТРИРОВАНИЕ





МЕТОДИКА

- Обобщите отдельные части презентаций участников, используя данную информацию для последовательного выведения шагов делового визита. Используйте слайд.

Например:

Давайте посмотрим на флипчарты.

Все команды написали, что прежде всего необходимо подготовиться.

Можно считать ПОДГОТОВКУ первым этапом успешного визита к клиенту?

Можно

Правильно. Подготовка – это первый этап, с нее начинается путь к успеху (открываете первую строчку слайда).



СОВЕТ

Что мы делаем на этом этапе? Давайте обратимся к вашим презентациям (участники называют свои варианты)

Собираем информацию о клиенте

Ставим цели

Подготовка средств и т.д.

Правильно. Дальше мы должны прийти в торговую точку. **Готовы мы к продаже?**
Нет.

Правильно. **Почему?** (варианты ответов участников)

Мы не знаем клиента

Нужна еще дополнительная информация



Нужно осмотреть торговый зал

Правильно. Поэтому второй этап – **ОСМОТР ТОРГОВОЙ ТОЧКИ** (открываете вторую строчку слайда) и т.д.

ЭТАПЫ ДЕЛОВОГО ВИЗИТА

ЭТАПЫ ВИЗИТА И ИХ СВЯЗЬ С ЦИКЛОМ УСПЕХА

	ЭТАПЫ ВИЗИТА	ЦИКЛ УСПЕХА
1	ПОДГОТОВКА	ПЛАНИРОВАНИЕ
2	ОСМОТР	ПЛАНИРОВАНИЕ
3	КОРРЕКТИРОВКА	ПЛАНИРОВАНИЕ
4	ПРОДАЖА	ВЫПОЛНЕНИЕ
5	МЕРЧАНДАЙЗИНГ	ВЫПОЛНЕНИЕ
6	ОЦЕНКА И АДМИНИСТРИРОВАНИЕ	ОЦЕНКА И ПЛАНИРОВАНИЕ
		ОЦЕНКА И ПЛАНИРОВАНИЕ

ЗАМЕТКИ: ЭТАПЫ ДЕЛОВОГО ВИЗИТА



СПРОСИТЕ

Есть ли взаимосвязь этих этапов с циклом «УСПЕХА»?

Да. Есть.



СПРОСИТЕ

Какие шаги делового визита будут связаны, например, с планированием?

Подготовка

Осмотр торговой точки

Корректировка

ЭТАПЫ ДЕЛОВОГО ВИЗИТА



ЗАМЕТКИ: ЭТАПЫ ДЕЛОВОГО ВИЗИТА



РАССКАЖИТЕ

Итак, перед вами «Этапы делового визита», логичность, стройность и простота которых позволит вам добиваться успеха в вашей работе.

Как видно из схемы, визит не заканчивается на этапе оценки и администрирования, а переходит в подготовку к следующему визиту в данную торговую точку.

Система имеет замкнутый вид.

Все этапы тесно друг с другом взаимосвязаны.

ЦИКЛ УСПЕХА И ЭТАПЫ ВИЗИТА



ЗАМЕТКИ: ЭТАПЫ ДЕЛОВОГО ВИЗИТА



Таким образом графическим можно представить ЦИКЛ УСПЕХА И ЭТАПЫ ДЕЛОВОГО ВИЗИТА.

Мы с вами очертили контуры данной системы.

Контуры данной системы – это маршрут, по которому мы пройдем, огибая остров «УСПЕХА».

Давайте вернемся к нашей карте.

КАРТА НАШЕГО КУРСА

ЗАВЕРШЕНИЕ ТРЕНИНГА



ЦИКЛ УСПЕХА

ПОДГОТОВКА

1



ДЕНЬ ПЕРВЫЙ



ЦЕЛИ ТРЕНИНГА

ОСМОТР

2

АДМИНИСТРИРОВАНИЕ И ОЦЕНКА

6

УСПЕХ

5



КОРРЕКТИРОВКА

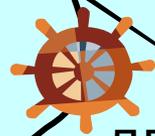


3

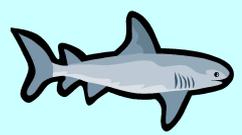
МЕРЧАНДАЙЗИНГ

4

ПРОДАЖА



ДЕНЬ ВТОРОЙ



ЗАМЕТКИ: ЭТАПЫ ДЕЛОВОГО ВИЗИТА



РАССКАЖИТЕ

Теперь о несколько слов том, как мы будем двигаться на протяжении всего нашего путешествия.



День первый:

ПОДГОТОВКА – ОСМОТР - КОРРЕКТИРОВКА



День второй:

ПРОДАЖА – МЕРЧАНДАЙЗИНГ - АДМИНИСТРИРОВАНИЕ И ОЦЕНКА

В пути нам придется высаживаться на остров, выполняя различные задания. Так же мы будем делать остановки для отдыха.

Как раз сейчас пришло время сделать нашу первую остановку в пути.

ПЕРЕРЫВ!

15 МИНУТ

