

# 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.



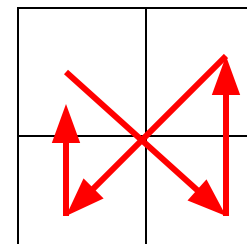
## МЕТОДИКА

- 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?





**ЦЕЛЬ**

- 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».

<b>Темы</b>	<b>Время</b>
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
<b>Время на проведение модуля</b>	<b>1 час 45 мин</b>

# 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?*

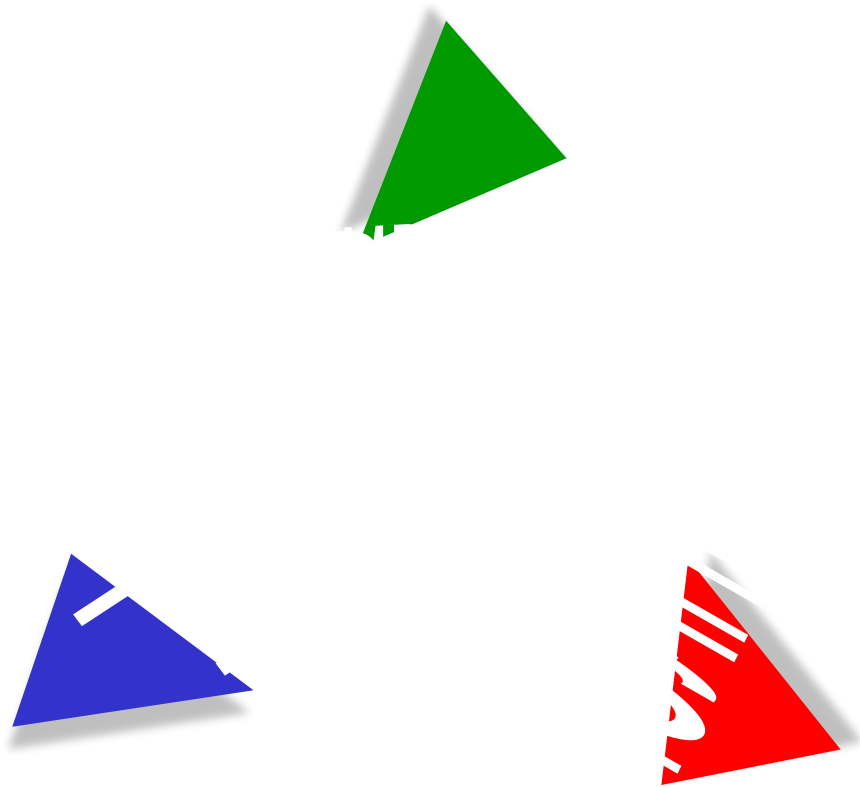


**РАССКАЖИТЕ**

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).



**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

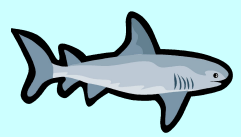
МЕРЧАНДАЙЗИНГ

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

