

?????????? ??

ссылка на скачивание: [Адаптация МП](#)

ПРОГРАММА АДАПТАЦИИ МЕНЕДЖЕРА АКТИВНЫХ ПРОДАЖ СДЭК (45 ДНЕЙ)

ЦЕЛЬ ПРОГРАММЫ

Подготовить менеджера, который:

- знает продукты компании;
- умеет искать клиентов;
- **????? ?????????? ?????????? ?? ?????**
- проводит холодные звонки;
- назначает встречи;
- выявляет потребности;
- презентует решения;
- работает с возражениями;
- заключает договоры;
- передает клиента на сопровождение.

ЭТАП 1. ПОГРУЖЕНИЕ В КОМПАНИЮ

День 1

Тема:

Знакомство с компанией

Изучаем:

- история СДЭК
- структура компании
- основные направления бизнеса
- миссия и ценности

Практика:

- знакомство с отделами (какие есть, по каким вопросам можно обратиться)

Курсы – Сдэк как это работает, видео путь посылки, корпоративные ресурсы, РОКУ, АМО (Дмитрий)

Обратная связь по первому дню.

Задать вопросы на понимание компании.

День 2

Тема:

Продукты компании

Изучаем:

- ЭК5
- Продукты компании
- B2C/ B2B

Курсы со СДЭК универа (Выгоды заключения договора, Услуги B2B для продаж, основные и дополнительные услуги B2C, услуги - https://www.cdek.ru/storage/source/docs/cdek_services.pdf, типы договоров, ЭК5 – КА, отчеты МП, раздел договор,)

День 3

Тема:

Курс пуск (Дмитрий), скрипты и примеры звонков https://disk.yandex.ru/d/sQoG5D2wZCmZ_A

Формула продаж по которой становится проще проводить расследования причин провала:

100% продажа = ФВ + ОП + Д + ЛПР + МЗС

ФВ - финансовая возможность у клиента купить наш продукт

ОП - клиентом осознана потребность в покупке продукта

Д - существует доверие к менеджеру, компании

ЛПР - мы работаем с ЛПР

МЗС - присутствует мотивация здесь и сейчас

если 5 пунктов из 5 присутствуют, то продажа состоится

Еще есть такая формула Д x ОП x В x П = 100%
Д - доверие
СЦ - создание ценности
В - предоставлен выбор (сделано предложение)
П - оказана поддержка

Практика (со мной) – поиск клиентов (соц сети, МП, гео сервисы, ПУСК,), отработка звонков.

День 5

Тема:

Курсы Базовый уровень. Переговоры с клиентом – первые 3 курса. (проходим вместе + доп. Практика)

Практика – звонки с реальными клиентами.

ЭТАП 2. ПРОДУКТ И КЛИЕНТ

Неделя 2

День 1

Курсы:

Создание договора КУ, ИМ

Самозанятые РФ

Согласование кл. дог. 2 части

Практика – звонки

Неделя 2

День 2

Разбор совершенных звонков

Изучаем курсы:

Анатомия клиента

Практика – звонки

Неделя 2

День 3

Разбор совершенных звонков

Изучаем курсы:

Что такое МП

Доставка до МП

Интеграция СДЭК с сайтом клиента

Интеграция МП

Практика – поиск клиентов по МП, переработка по ПУСК, звонки

Неделя 2

День 4

Разбор совершенных звонков, вопросы по МП

Изучаем курсы:

СДЭК документы

LTL

КВ

Возвраты МП

Практика – звонки

Неделя 2

День 5

Курсы по ОГ, упаковке, повтор ПУСК, повтор по услугам

Практика – поиск клиентов, звонки, ОС, вопросы по продуктам

РОЛЕВАЯ ИГРА №1

Клиент:

Интернет-магазин одежды.

Проблема:

Дорогая доставка.

Задача менеджера:

Выявить потребность и назначить встречу.

Оценка:

- контакт установлен
- выявлены потребности
- назначен следующий шаг

РОЛЕВАЯ ИГРА №2

Клиент:

Работает с конкурентом.

Возражение:

"Нас всё устраивает."

Задача:

Преодолеть возражение.

РОЛЕВАЯ ИГРА №3

Клиент:

Не хочет разговаривать.

Задача:

Удержать разговор минимум 60 секунд.

ЭТАП 3. ХОЛОДНЫЕ ЗВОНКИ

Неделя 3

Основной акцент:

Телефонные продажи.

Каждый день:

09:00–10:00

Тренировка скриптов

10:00–12:00

Звонки вместе с наставником.

13:00–17:00

Самостоятельные звонки.

17:00–18:00

Разбор звонков.

КЕЙС №1

Клиент:

Интернет-магазин косметики.

Отправляет:

300 заказов в месяц.

Работает:

С конкурентом.

Задача:

Назначить онлайн-встречу.

КЕЙС №2

Клиент:

Производитель мебели.

Отправляет образцы по РФ.

Проблема:

Срывы сроков.

Задача:

Продать тестовую отгрузку.

КЕЙС №3

Клиент:

Селлер Ozon.

Проблема:

Нет склада.

Задача:

Выявить потребность в фулфилменте.

ЭТАП 4. ПЕРЕГОВОРЫ И ВСТРЕЧИ

Неделя 4

Изучаем:

- переговоры
- презентации
- работа с ЛПР
- коммерческие предложения

Практика:

Ежедневные ролевые встречи.

РОЛЕВАЯ ИГРА №4

Клиент:

Собственник бизнеса.

Возражение:

"Ваш тариф выше."

Задача:

Продать ценность.

РОЛЕВАЯ ИГРА №5

Клиент:

Финансовый директор.

Возражение:

"Нет бюджета."

Задача:

Выявить скрытые потребности.

ЭТАП 5. ПЕРВЫЕ ПРОДАЖИ

Неделя 5-6

Менеджер работает самостоятельно.

План активности:

80 звонков в день.

Контроль:

РОП ежедневно проверяет:

- звонки
- CRM
- переписку
- встречи

ФИНАЛЬНАЯ АТТЕСТАЦИЯ

Теория:

50 вопросов по продуктам.

Практика:

Холодный звонок.

Ролевая встреча.

Работа с возражениями.

Презентация продукта.

КРИТЕРИИ УСПЕШНОГО ПРОХОЖДЕНИЯ

Минимум:

- 90% по продуктам
- 80% по скриптам
- 3 успешно проведенных встречи
- 1 самостоятельно привлеченный клиент

После успешной аттестации сотрудник переводится на полноценный KPI.

Revision #2

Created 2026-06-18 07:37:57 UTC by Admin

Updated 2026-06-18 07:39:10 UTC by Admin