

День адаптации	Разделы программы, которые необходимо пройти	Ориентировочное время выполнения	Итого занятость на день (ориентировочно)
1	Обсуждение алгоритма прохождения адаптации	0:30	7:00
	Информация о компании	0:20	
	Миссия и ценности компании	0:30	
	Общая стратегия развития предприятия	0:20	
	Структура компании	0:30	
	Регламент и бизнес-процессы работы в ОП	1:30	
	Должностная инструкция	0:20	
	KPI + материальная мотивация	1:00	
	Экскурсия на производство	1:00	
	Участие в планерке ОП	0:30	
Общение с руководителем/куратором по итогу 1го дня адаптации	0:30		
2	Обучение по навесным вентилируемым фасадам	3:00	8:00
	Наши реализованные проекты	0:30	
	СПОК Часть 1	2:30	
	Скрипты "Назначение встречи после выставки - строят себе дом" и "Назначение встречи после выставки - ген.подрядчики"	1:30	
	Участие в планерке ОП	0:30	
3	Примеры договоров	0:30	7:30
	Конкуренты и сравнительный анализ	1:30	
	Портреты аудитории	1:00	
	СПОК Часть 2	3:00	
	Примеры КП	0:30	
	Участие в планерке ОП	0:30	
	Общение с руководителем/куратором по итогу 3го дня адаптации	0:30	
4	10 ключевых факторов выбора	1:00	8:00
	Общие правила ценообразования	0:30	
	СПОК Часть 3	3:00	
	Аттестация по скриптам	1:00	
	Дорожная карта временных затрат на каждом этапе проектирования	0:30	
	ЦА-боли-плюшки	1:00	
	Участие в планерке ОП	0:30	
Общение с руководителем/куратором по итогу 4го дня адаптации	0:30		
5	Нормативная база (ДБН, ГОСТ, протоколы)	1:30	7:30
	СПОК Часть 4	2:30	
	Скрипты "Назначение встречи после выставки - монтажники" и "Назначение встречи после выставки - архитекторы"	1:30	
	Наши клиенты	0:30	
	Наши партнеры	0:30	
	Участие в планерке ОП	0:30	
	Общение с руководителем/куратором по итогу 5го дня адаптации	0:30	
6	Процесс производства	1:00	7:00
	Нематериальная мотивация	1:00	
	Причины, почему выбирают нас	0:30	
	Сетка цен на выезд монтажника	0:30	
	Видеообучение по использованию CRM	2:00	
	Повторные продажи	1:00	
	Алгоритм работы на выставке	1:00	
7	Тренинг по целесообразности выезда на замер к клиенту	1:00	5:30
	Порядок участия в семинара	1:00	
	Порядок получения отзыва-рекомендации	1:00	
	СПОК Часть 5	2:30	
8	Папка продаж - marketing kit	1:30	5:30
	СПОК Часть 6	3:00	
	Аттестация по скриптам	1:00	
	Далее - в индивидуальном порядке изучаем скрипты и видеообучение по СПОК Часть 7,8		

*\*переходим к этому пункту только если сданы предыдущие скрипты*

Название компании	Сайт и продуктовая линейка		Тестовый звонок в компанию (тайный покупатель)	
	Сильные стороны	Слабые стороны	Сильные стороны	Слабые стороны
Компания 1	1. 2. 3.	1. 2. 3.	1. 2. 3.	1. 2. 3.
Компания 2	1. 2. 3.	1. 2. 3.	1. 2. 3.	1. 2. 3.
Компания 3	1. 2. 3.	1. 2. 3.	1. 2. 3.	1. 2. 3.
Компания 4	1. 2. 3.	1. 2. 3.	1. 2. 3.	1. 2. 3.
Компания 5	1. 2. 3.	1. 2. 3.	1. 2. 3.	1. 2. 3.