



Дорожная карта стажировки Менеджер отдела продаж (корректировать)

 [Программа стажировки МП.xlsx](#)

ЧЕК-ЛИСТЫ:

ПРО КОМПАНИЮ:

С какого года существует компания?

Какая основная цель компании?

Какие личные вопросы клиентов решает компания?

Какая миссия компании?

Сколько человек работает в компании?

Сколько завершенных дел у компании Мяклов и Партнеры?

По каким регионам России работает компания?

МОТИВАЦИЯ:

Какая цель и конечный итог работы менеджера?

Для чего вести отчет в таблице менеджера?

Как считается мотивация менеджера отдела продаж?

СКРИПТ:

Какие основные вопросы задаем клиенту в начале разговора и для чего?

Какие основные этапы вкратце проговариваем?

Что рассказываем на мини-презентации?

Что говорим в ключевой фишке/выгоде для клиента?

Что говорим при формировании следующего шага?

ОБРАБОТКА ВОЗРАЖЕНИЙ:

Что отвечать, если человек говорит на встрече:

1. У меня нет денег / нет 7500 / когда деньги будут тогда свяжемся
2. Я подумаю
3. Это банкротство?
4. А вдруг мне не спишут долги
5. А мне адвокат / юрист сказал, что мне банкротство не подходит, потому что у меня долг не 500 000 руб.
6. Сегодня я не успею
7. А как будет проходить работа, можете подробнее рассказать?
8. Мне родственники сказали, что они погасят мои просрочки, а дальше я уже выкручусь
9. У меня зарплата 10 000 руб, 5000 списывают приставы, можете взять за Ваши услуги с части, которую взыскивают приставы?
10. Вы мне звоните чаще коллекторов
11. Я думал Вы мне помочь хотите, а Вы только деньги хотите
12. А мне юридическая компания предложила банкротство за [80 000 руб] (Дешевле)
13. Я обратился к знакомому юристу, он сказал, что я сам(а) могу пройти БФЛ без Вашей помощи

14. У меня сейчас и так списывают приставы, когда прекратятся списания?
15. У меня потом точно не будет проблем с банками?
16. Вы мне спишите, а потом я оплачу!
17. Решил отказаться от банкротства / Мне это не интересно
18. Я пойду в МФЦ списывать бесплатно
19. Хочу с другими компаниями пообщаться / хочу с глаза в глаза

РАБОТА В CRM:

Что такое лид?

Что такое статус в CRM?

Откуда брать информацию о предстоящей встрече в течении дня?

На какие каналы связи мы можем отправить информацию клиенту ?

Какой лид можно переводить в статус брака?

Что значит статус «Встреча назначена»?

Что значит статус «Встреча состоялась»?

Что значит статус «Условия согласованы»?

Что значит «Предоплата получена»?

В каком состоянии должны быть лиды в работе в конце рабочего дня?

ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ ПО БАНКРОТСТВУ (изучить материал по соцсетям)

<https://t.me/bankrotsttvo>

<https://vk.com/club175515634>

Общая информация по банкротству пройти тест

<https://docs.google.com/forms/d/1RPd5zZ9EvNavpFoDQFn0s2gGsjzoebXnb7zr-1kBAPO/edit> :