



Новый сотрудник.

Введение в компанию.

Ориентация в компании:

- Познакомиться с командой, Управляющим и Владелльцем.
- Ознакомиться с миссией, целями и культурой компании.
- Получить информацию о структуре компании и своем месте в ней.
- Пройти по рабочему пространству ознакомится с точкой продаж.

Обзор продукции или услуг:

- Изучить товары, и предоставляемые услуги.
- Выучить ключевые характеристики и преимущества товаров.
- Получить знания о целевой аудитории представленных товаров.

Тренинги и обучение:

- Пройти тренинг-обучение по технике продаж.
Подробно изучить пять классических этапов продаж.

- Овладеть работой с кассовым аппаратом и программным обеспечением.
- Освоить регистрацию и выдачу карт Эватор.
- Получить навыки управления возражениями и решения проблем клиентов.
- Научится клеить пленки и защитные стекла.
- Ознакомится со списком поставщиков.

Практический опыт:

- Сделать первую продажу.
- Выполнить простую задачу самостоятельно (например, расположение товаров).
- Принять участие в составлении заказа у поставщика.

Обратная связь и поддержка:

- Получить обратную связь от Управляющего после первой недели работы.
- Оценить выполнение поставленных задач и определить аспекты для дальнейшего развития.
- Сформулировать вопросы и обсудить их с Управляющим

Ознакомление со стандартами и политикой компании:

- Прочитать и понять корпоративные стандарты и правила.

Мотивация и интеграция:

- Участвовать в корпоративных мероприятиях и собраниях.
- Внести свой вклад в командные задачи и проекты.
- Получить выражение признательности от наставника за успешное выполнение задач.

Создано с помощью онлайн сервиса Чек-лист | Эксперт: <https://checklists.expert>

как это убрать?