

День № 0	1. Подготовить кандидата к стажировке, познакомив его с нашим ТА	
	2. Выдать ему доступ к книге менеджера и подписать на рассылку	
	3. Договориться о дне старта стажировки и времени прихода	
Задания на день:		
1	Сообщите кандидату о том, что вы берёте его на стажировку	Сделано
2	Коротко расскажите о том, как будет проходить стажировка (подробно эту тему вы разберёте с ним на первом «очном» дне)	Сделано
3	Выдайте ему все необходимые для её прохождения материалы: <ul style="list-style-type: none"> - подпишите его на обучающую автосерию писем - вручную отправьте доступ к скриптам и книге менеджера - договариваетесь после собеседования -> дайте бумажную версию 	Сделано
4	Чётко поставьте задачу по прохождению нулевого дня стажировки: Ознакомьтесь с вводной информацией по турагентству: <ul style="list-style-type: none"> - Приветственное слово директора - Стратегическая цель агентства - Ключевые ценности и принципы - Организационная структура - Зарплата менеджера и карьерные возможности - Обучающие мероприятия и накопление знаний 	Сделано
5	Договоритесь о том, с какого дня начнётся стажировка. Обсуждая время прихода на работу, сделайте так, чтобы стажёр попал на утреннюю планёрку.	Сделано
Комментарии и заметки по результатам дня:		

День № 1	1. Показать стажёру, как работает ТА и познакомить с командой	
	2. Научить пользоваться поисковиками и делать подборки в QQ	
	3. Выдать на изучение материалы по направлению №1	
Задания на день:		
1	На утренней планёрке познакомьте стажёра с коллегами: всех ему представьте, проследите за тем, чтобы он сделал пометки в своей книге менеджера (блок со структурой ТА)	Сделано
2	Обсудить со стажёром: результаты выполнения домашнего задания нулевого дня и темы, которые в нём затрагивались - зарплату в период стажировки (и после), карьерные возможности + как будет проходить стажировка/обучение + его роль в выполнении стратегических целей агентства и то, как встроить его принципы и ценности в его работу	Сделано
3	Учить со стажёром: как подбирать туры/отели - параметры тура/отеля в карте клиента + работа с поисковиками	Сделано
4	Учить со стажёром + видео: создание подборки для клиента - правила создания подборок + работа с системой Qui-Quo	Сделано
5	Тренироваться со стажёром: 3 тест-подборки - возьмите 3 реальных запроса, с которыми сейчас работают другие менеджеры; по 1'му лично сделайте подбор и подборку в QQ, детально всё показав стажёру; по 2'му - вместе; по 3'му - он делает сам, а вы даёте обратную связь	Сделано
6	Выдать материалы стажёру: страноведение - направление №1 + summary по отелям направления №1 - это та информация по турпродукту, которую он будет учить следующие 2,5 дня	Сделано
7	Вечером со стажёром: поговорите с ним о том, что ему удалось узнать за этот день, чему он научился, какие у него мысли; ваша задача -> “продать ему идею о том, что в вашем агентстве всё правильно и классно (через вопросы)” :)	Сделано
Комментарии и заметки по результатам дня:		
<p>ВАЖНО: утром обязательно обсудите со стажёром план на день - что вместе посмотрите, а что он должен будет сделать сам в конце дня дайте стажёру обратную связь по всему, что вы в данный момент изучаете и ответить на все его вопросы / убедиться, что он понимает своё ДЗ если ему тяжело - обязательно постарайтесь снять эмоциональную нагрузку</p>		

День № 2	1. Научить стажёра скрипту звонка «по реактивации»	
	2. Закрепить знания по поисковикам, созданию подборок и QQ	
	3. Помочь ему освоить основы CRM (обращения, напоминания, комментарии)	
Задания на день:		
1	После утренней планёрки рассказать стажёру: зачем в агентстве проводятся планёрки, что такое KPI, как он влияет на зарплату менеджеров и откуда берутся цифры, которые его наполняют + проверить выживаемость знаний: направление №1	Сделано
2	Учить со стажёром + видео: скрипт звонка «по реактивации» - что это за скрипт, к каким клиентам и когда он применяется	Сделано
3	Тренироваться со стажёром: скрипт звонка «по реактивации»	Сделано
4	Тренироваться со стажёром: 3 тест-подборки - возьмите 3 реальных запроса, с которыми сейчас работают другие менеджеры; по 1'му лично сделайте подбор и подборку в QQ, детально всё показав стажёру; по 2'му - вместе; по 3'му - он делает сам, а вы даёте обратную связь	Сделано
5	Учить со стажёром: всё, что нужно знать о работе в CRM, когда реактивируешь клиентов - комментарии / напоминания / создание новых обращений и т.д. не лезте в детали -> нас интересует минимум, необходимый ему для того, чтобы через день-два начать реактивацию	Сделано
6	Вечером со стажёром: поговорите с ним о том, что ему удалось узнать за этот день, чему он научился, какие у него мысли; ваша задача -> “продать ему идею о том, что в вашем агентстве всё правильно и классно (через вопросы)” :)	Сделано
7		Сделано
Комментарии и заметки по результатам дня:		
<p>ВАЖНО: утром обязательно обсудите со стажёром план на день - что вместе посмотрите, а что он должен будет сделать сам в конце дня дайте стажёру обратную связь по всему, что вы в данный момент изучаете и ответить на все его вопросы / убедиться, что он понимает своё ДЗ если ему тяжело - обязательно постарайтесь снять эмоциональную нагрузку</p>		

День № 3	1. Начать учить со стажёром скрипт первичного звонка	
	2. «Выпустить» стажёра «в поле» - делать реактивационные звонки	
	3. «Морально подготовить» его к сдаче аттестации по направлению №1	
Задания на день:		
1	Учить со стажёром + видео: скрипт первичного звонка (блоки «присоединение» и «выявление потребностей» (левая часть - до попытки назначения встречи)) + как использовать вопросы - что это за скрипт, к каким клиентам и когда он применяется + Карта Клиента + проверить выживаемость знаний: направление №1	Сделано
2	Тренироваться со стажёром: скрипт первичного звонка (блоки из п.1)	Сделано
3	Тренироваться со стажёром: 3 тест-подборки - возьмите 3 реальных запроса, с которыми сейчас работают другие менеджеры; по всем всю работу стажёр делает сам, а вы даёте обратную связь	Сделано
4	Тренироваться со стажёром: скрипт звонка «по реактивации»; лично сделайте несколько таких звонков при стажёре, затем дайте ему при вас сделать пару звонков и дайте обратную связь; если всё ок - он должен сделать 3-5 результативных звонков сам + fix в CRM	Сделано
5	Проверить: внесение данных в CRM по реактивационным звонкам - по необходимости дать корректирующую обратную связь	Сделано
6	Напомнить: что завтра вы планируете провести промежуточную аттестацию по направлению №1 (страноведение + summary) Важно: уточните, что хоть это и «экзамен», бояться не стоит - аттестация делается не для того, чтобы кого-то «заругать», а для того, чтобы убедиться, что конкретный кусок выучен.	Сделано
Комментарии и заметки по результатам дня:		
<p>ВАЖНО: утром обязательно обсудите со стажёром план на день - что вместе посмотрите, а что он должен будет сделать сам в конце дня дайте стажёру обратную связь по всему, что вы в данный момент изучаете и ответить на все его вопросы / убедиться, что он понимает своё ДЗ если ему тяжело - обязательно постарайтесь снять эмоциональную нагрузку</p>		

День № 4	1. Аттестовать по направлению №1: страноведение + summary	
	2. Продолжить учить со стажёром скрипт первичного звонка	
	3. Помочь ему привыкнуть к реактивационным звонкам	
Задания на день:		
1	Принять аттестацию по направлению №1: страноведение + summary	Сделано
2	Тренироваться со стажёром: скрипт звонка «по реактивации»; лично сделайте несколько таких звонков при стажёре, затем дайте ему при вас сделать пару звонков и дайте обратную связь; если всё ок - он должен сделать 5 результативных звонков сам + fix в CRM	Сделано
3	Проверить: внесение данных в CRM по реактивационным звонкам - по необходимости дать корректирующую обратную связь	Сделано
4	Тренироваться со стажёром: 3 тест-подборки - возьмите 3 реальных запроса, с которыми сейчас работают другие менеджеры; по всем всю работу стажёр делает сам, а вы даёте обратную связь	Сделано
5	Учить со стажёром + видео: скрипт первичного звонка (блок «назначение встречи / договорённость о подборке» (низ левой страницы)) - продолжайте изучать скрипт, который вы смотрели вчера + Карта Клиента	Сделано
6	Тренироваться со стажёром: вся левая страница скрипта первичного звонка + как задавать вопросы	Сделано
7	Выдать материалы стажёру: страноведение - направление №2 + summary по отелям направления №2 - это та информация по турпродукту, которую он будет учить следующие 2,5 дня	Сделано
Комментарии и заметки по результатам дня:		
<p>ВАЖНО: утром обязательно обсудите со стажёром план на день - что вместе посмотрите, а что он должен будет сделать сам в конце дня дайте стажёру обратную связь по всему, что вы в данный момент изучаете и ответить на все его вопросы / убедиться, что он понимает своё ДЗ если ему тяжело - обязательно постарайтесь снять эмоциональную нагрузку</p>		

День № 5	1. Добиться того, чтобы стажёр теперь на 100% сам реактивировал	
	2. Зафиналить «первый проход» по скрипту первичного звонка	
	3. Проверить выживаемость знаний по турпродукту	
Задания на день:		
1	Учить со стажёром + видео: скрипт первичного звонка (блок «прояснение намерений» и «уход от сравнения по цене» (правая страница)) - продолжайте изучать скрипт, который вы смотрели вчера + Карта Клиента	Сделано
2	Тренироваться со стажёром: скрипт первичного звонка (целиком) + проверить выживаемость знаний по направлениям №1 и №2	Сделано
3	Тренироваться со стажёром: 3 тест-подборки - возьмите 3 реальных запроса, с которыми сейчас работают другие менеджеры; по всем всю работу стажёр делает сам, а вы даёте обратную связь	Сделано
4	Проверить: с этого дня ваш стажёр уже должен самостоятельно делать по 5+ результативных реаквационных звонков в день, поэтому когда он со всем справится - послушайте записи (комментарии/ОС - по необходимости) и проверьте CRM	Сделано
5		Сделано
6		Сделано
Комментарии и заметки по результатам дня:		
<p>ВАЖНО: утром обязательно обсудите со стажёром план на день - что вместе посмотрите, а что он должен будет сделать сам в конце дня дайте стажёру обратную связь по всему, что вы в данный момент изучаете и ответить на все его вопросы / убедиться, что он понимает своё ДЗ если ему тяжело - обязательно постарайтесь снять эмоциональную нагрузку</p>		

День № 6	1. Начать учить со стажёром скрипты вторичных звонков	
	2. Сделать закрепляющий проход по скрипту первичного звонка	
	3. «Морально подготовить» к сдаче аттестации по направлению №2	
Задания на день:		
1	Тренироваться со стажёром: скрипт первичного звонка (целиком)	Сделано
2	Учить со стажёром + видео: скрипты вторичных звонков («звонок по подборке» + «контекстные звонки» + «контекстные msg») - что это за скрипты, к каким клиентам и когда они применяются + Карта Клиента	Сделано
3	Тренироваться со стажёром: скрипты вторичных звонков («звонок по подборке», «контекстные звонки»)	Сделано
4	Проверить: послушайте записи звонков «по реактивации» (комментарии/ОС - по необходимости) + проверьте fix в CRM	Сделано
5	Напомнить: что на 7'м дне стажировки будет промежуточная аттестация по направлению №2 (страноведение + summary) Важно: уточните, что хоть это и «экзамен», бояться не стоит - аттестация делается не для того, чтобы кого-то «заругать», а для того, чтобы убедиться, что конкретный кусок выучен.	Сделано
6		Сделано
Комментарии и заметки по результатам дня:		
<p>ВАЖНО: утром обязательно обсудите со стажёром план на день - что вместе посмотрите, а что он должен будет сделать сам в конце дня дайте стажёру обратную связь по всему, что вы в данный момент изучаете и ответить на все его вопросы / убедиться, что он понимает своё ДЗ если ему тяжело - обязательно постарайтесь снять эмоциональную нагрузку</p>		

День № 7	1. Принять аттестацию по направлению №2 + summary	
	2. Начать учить со стажёром РСВ в звонках + обоснование	
	3. Морально подготовить к приёму входящих звонков от туристов	
Задания на день:		
1	Принять аттестацию по направлению №2: страноведение + summary	Сделано
2	Тренироваться со стажёром: скрипт первичного звонка (целиком), скрипты вторичных звонков («звонок по подборке», «контекстные звонки», «контекстные msg») + дайте ему послушать звонки других менеджеров (все типы)	Сделано
3	Учить со стажёром + видео: работа с возражениями в звонках (набор №1) + скрипт «обоснования более высокой стоимости по телефону»	Сделано
4	Тренироваться со стажёром: работа с возражениями в звонках (набор №1) + скрипт «обоснования более высокой стоимости по телефону»	Сделано
5	Проверить: послушайте записи звонков «по реактивации» (комментарии/ОС - по необходимости) + проверьте fix в CRM	Сделано
6	Выдать материалы стажёру: страноведение - направление №3 + summary по отелям направления №3 - это та информация по турпродукту, которую он будет учить следующие 2,5 дня Аттестация по направлению №3 будет на 10'м дне стажировки	Сделано
Комментарии и заметки по результатам дня:		
<p>ВАЖНО: утром обязательно обсудите со стажёром план на день - что вместе посмотрите, а что он должен будет сделать сам в конце дня дайте стажёру обратную связь по всему, что вы в данный момент изучаете и ответить на все его вопросы / убедиться, что он понимает своё ДЗ если ему тяжело - обязательно постарайтесь снять эмоциональную нагрузку</p>		

День № 8	1. Окончательно закрепить со стажёром все материалы по звонкам	
	2. Научить его пользоваться CRM при работе с обращениями	
	3. Дать ему работать с обращениями по телефону	
Задания на день:		
1	Тренироваться со стажёром: скрипт первичного звонка (целиком) + скрипты вторичных звонков (все + msg) + работа с возражениями в звонках (набор №1) и скрипт «обоснования tel» Аттестация по звонкам будет на 9'м дне стажировки	Сделано
2	Учить со стажёром: всё, что нужно знать о работе в CRM, когда работаешь с клиентами по телефону (статусы обращений, подписка на рассылки (WS) и т.д.)	Сделано
3	Тренироваться со стажёром: телефонные звонки (входящие и исходящие) - лично сделайте несколько таких звонков при стажёре, затем дайте ему при вас сделать пару звонков и дайте обратную связь; если всё ок - пусть сделает 2-3 звонка самостоятельно + fix в CRM	Сделано
4	Проверить: послушайте записи звонков стажёра за день (комментарии/ОС - по необходимости) + проверьте fix в CRM	Сделано
5	Напомнить: что на 9'м дне стажировки будет промежуточная аттестация по звонкам (все скрипты и все типы звонков, которые вы с ним изучили к этому моменту)	Сделано
6		Сделано
7		Сделано
Комментарии и заметки по результатам дня:		
<p>ВАЖНО: утром обязательно обсудите со стажёром план на день - что вместе посмотрите, а что он должен будет сделать сам в конце дня дайте стажёру обратную связь по всему, что вы в данный момент изучаете и ответить на все его вопросы / убедиться, что он понимает своё ДЗ если ему тяжело - обязательно постарайтесь снять эмоциональную нагрузку</p>		

День № 9	1. Принять аттестацию по скриптам ЗВОНКОВ (+ РсВ набор №1 + «обоснование»)	
	2. Продолжить мониторить звонки стажёра по обращениям	
	3. Начать учить со стажёром скрипт встречи	
Задания на день:		
1	Принять аттестацию по звонкам: первичный, вторичные (x2), работа с возражениями по телефону (набор №1), скрипт «обоснования tel»	Сделано
2	Тренироваться со стажёром: телефонные звонки (входящие и исходящие) - лично сделайте несколько таких звонков при стажёре, затем дайте ему при вас сделать пару звонков и дайте обратную связь; если всё ок - пусть сделает 2-3 звонка самостоятельно + fix в CRM	Сделано
3	Учить со стажёром + видео: скрипт встречи - что это за скрипт, к каким клиентам и когда он применяется	Сделано
4	Тренироваться со стажёром: скрипт встречи	Сделано
5	Проверить: послушайте записи звонков стажёра за день (комментарии/ОС - по необходимости) + проверьте fix в CRM	Сделано
6	Напомнить: что на 10'м дне стажировки будет промежуточная аттестация по направлению №3 (страноведение + summary)	Сделано
7		Сделано
Комментарии и заметки по результатам дня:		
<p>ВАЖНО: утром обязательно обсудите со стажёром план на день - что вместе посмотрите, а что он должен будет сделать сам в конце дня дайте стажёру обратную связь по всему, что вы в данный момент изучаете и ответить на все его вопросы / убедиться, что он понимает своё ДЗ если ему тяжело - обязательно постарайтесь снять эмоциональную нагрузку</p>		

День № 10	1. Продолжить учить со стажёром скрипт встречи + раздатки + CRM	
	2. «Заморозить» тему со звонками, убедившись, что всё ОК	
	3. Обязательно пригласить стажёра на «ретроспективку»	
Задания на день:		
1	Принять аттестацию по направлению №3: страноведение + summary	Сделано
2	Тренироваться со стажёром: скрипт встречи	Сделано
3	Обсудить со стажёром + видео: что такое дожимающая раздатка, и как ей пользоваться во время встречи на шаге «дожима на покупку»	Сделано
4	Учить со стажёром: всё, что нужно знать о работе в CRM, когда работаешь с клиентами на встречах (статусы обращений/заявок, подписка на рассылки (Отказники, ППО) и т.д.)	Сделано
5	Обучающее мероприятие для всей команды, в котором должен поучаствовать стажёр: ретроспективный анализ коммуникаций Важно: сильно стажёра не «мочить»!	Сделано
6	Проверить: послушайте записи звонков стажёра за день (комментарии/ОС - по необходимости) + проверьте fix в CRM Важно: с этого дня ваш стажёр самостоятельно делает всю работу, подразумевающую общение с клиентами по tel (кроме Y и доп. scripts)	Сделано
7	Выдать материалы стажёру: страноведение - направление №4 + summary по отелям направления №4 - это та информация по турпродукту, которую он будет учить следующие 2,5 дня Аттестация по направлению №4 будет на 13'м дне стажировки	Сделано
Комментарии и заметки по результатам дня:		
<p>ВАЖНО: утром обязательно обсудите со стажёром план на день - что вместе посмотрите, а что он должен будет сделать сам в конце дня дайте стажёру обратную связь по всему, что вы в данный момент изучаете и ответить на все его вопросы / убедиться, что он понимает своё ДЗ если ему тяжело - обязательно постарайтесь снять эмоциональную нагрузку</p>		

День № 11	1. Продолжить готовить стажёра к проведению встреч	
	2. Начать учить с ним РсВ на встречах + «обоснование встр.»	
	3. Проверить выживаемость знаний: турпродукт и дожим.раздатка	
Задания на день:		
1	Учить со стажёром + видео: работа с возражениями на встречах (набор №1) + скрипт «обоснования более высокой стоимости на встрече»	Сделано
2	Тренироваться со стажёром: скрипт встречи, работа с возражениями на встречах (набор №1) и скрипт «обоснования более высокой стоимости на встр.»	Сделано
3	Проверьте выживаемость знаний: - использование «дожимающей раздатки» - турпродукт (направления №1, №2, №3, №4)	Сделано
4	Сделайте так, чтобы стажёр посмотрел, как другие менеджеры проводят встречи (ваше присутствие/комментарии - опционально)	Сделано
5	Проверить: послушайте записи звонков стажёра за день (комментарии/ОС - по необходимости) + проверьте fix в CRM	Сделано
6		Сделано
7		Сделано
Комментарии и заметки по результатам дня:		
<p>ВАЖНО: утром обязательно обсудите со стажёром план на день - что вместе посмотрите, а что он должен будет сделать сам в конце дня дайте стажёру обратную связь по всему, что вы в данный момент изучаете и ответить на все его вопросы / убедиться, что он понимает своё ДЗ если ему тяжело - обязательно постарайтесь снять эмоциональную нагрузку</p>		

День № 12	1. Продолжить готовить стажёра к проведению встреч	
	2. Напомнить стажёру, что завтра - аттестация по направлению №4	
	3. Дальше учить РСВ: на встречах (наборы №1, №2) + в звонках (набор №2)	
Задания на день:		
1	Учить со стажёром + видео: работа с возражениями на встречах (набор №2) + работа с возражениями в звонках (набор №2)	Сделано
2	Тренироваться со стажёром: скрипт встречи, работу с возражениями на встречах (наборы №1 и №2) и скрипт «обоснования более высокой стоимости на встрече» + работу с возражениями в звонках (набор №2)	Сделано
3	Сделайте так, чтобы стажёр посмотрел, как другие менеджеры проводят встречи (ваше присутствие/комментарии - опционально)	Сделано
4	Проверить: послушайте записи звонков стажёра за день (комментарии/ОС - по необходимости) + проверьте fix в CRM	Сделано
5	Напомнить: что на 13'м дне стажировки будет промежуточная аттестация по направлению №4 (страноведение + summary)	Сделано
6		Сделано
7		Сделано
Комментарии и заметки по результатам дня:		
<p>ВАЖНО: утром обязательно обсудите со стажёром план на день - что вместе посмотрите, а что он должен будет сделать сам в конце дня дайте стажёру обратную связь по всему, что вы в данный момент изучаете и ответить на все его вопросы / убедиться, что он понимает своё ДЗ если ему тяжело - обязательно постарайтесь снять эмоциональную нагрузку</p>		

День № 13	1. Провести несколько пробных встреч вместе	
	2. Убедиться, что стажёр готов к аттестации по встречам	
	3. Начать учить с ним всё, что касается документооборота	
Задания на день:		
1	Принять аттестацию по направлению №4: страноведение + summary	Сделано
2	Учить со стажёром + видео: работа с возражениями на встречах (набор №3) + работа с возражениями в звонках (набор №3)	Сделано
3	Тренироваться со стажёром: скрипт встречи, работу с возражениями на встречах (наборы №1, №2 и №3) и скрипт «обоснования более высокой стоимости на встрече» + работу с возражениями в звонках (наборы №2 и №3)	Сделано
4	Учить со стажёром: документооборот (все, что нужно знать и уметь делать для оформления тура - как и какую документацию заполнять, куда её девать, как бронировать туры, как строить отношения с туроператорами, как обращаться с \$ и т.д.)	Сделано
5	Тренироваться со стажёром: встречи - лично проведите встречу с клиентом при стажёре, затем проведите ещё одну вместе, дав стажёру поучаствовать в процессе, а затем дайте ему ОС !!! Напомните: аттестация по встречам будет на 14'м дне стажировки	Сделано
6	Проверить: послушайте записи звонков стажёра за день (комментарии/ОС - по необходимости) + проверьте fix в CRM	Сделано
7	Выдать материалы стажёру: страноведение - направление №5 + summary по отелям направления №5 - это та информация по турпродукту, которую он будет учить следующие 2,5 дня Аттестация по направлению №5 будет на 16'м дне стажировки	Сделано
Комментарии и заметки по результатам дня:		
<p>ВАЖНО: утром обязательно обсудите со стажёром план на день - что вместе посмотрите, а что он должен будет сделать сам в конце дня дайте стажёру обратную связь по всему, что вы в данный момент изучаете и ответить на все его вопросы / убедиться, что он понимает своё ДЗ если ему тяжело - обязательно постарайтесь снять эмоциональную нагрузку</p>		

День № 14	1. Принять аттестацию по встречам (+ все наборы РсВ + «обоснование»)	
	2. Продолжить проводить встречи с клиентами вместе со стажёром	
	3. Продолжить учить документооборот / просмотр + доклад по web-ру	
Задания на день:		
1	Принять аттестацию по встречам: основной скрипт + РсВ (все наборы для встречи) + «обоснование vstr» опционально: использование дожимающей раздатки	Сделано
2	Тренироваться со стажёром: встречи - лично проведите встречу с клиентом при стажёре, затем проведите ещё одну-две вместе, дав стажёру поучаствовать в процессе, а затем дайте ему ОС	Сделано
3	Учить со стажёром: документооборот (продолжение) + контроль знаний по аналогичному блоку за 13'й день	Сделано
4	Дайте стажёру задание посмотреть какой-нибудь webinar (можно по турпродукту / можно по продажам), а затем подготовить доклад-выжимку (на 15 минут), с которым он выступит перед коллегами на завтрашней вечерней планёрке	Сделано
5	Проверить: послушайте записи звонков стажёра за день (комментарии/ОС - по необходимости) + проверьте fix в CRM Это последний раз, когда мы включаем этот пункт в график стажировки - дальше действуйте по ситуации (как с обычными менеджерами)	Сделано
6	Проверить: вечером стажёр покажет вам черновик своего доклада по webinar'у - дайте ему обратную связь и успокойте -> завтрашнее выступление должно стать для него вызовом, но не должно его слишком сильно пугать	Сделано
7		Сделано
Комментарии и заметки по результатам дня:		
<p>ВАЖНО: утром обязательно обсудите со стажёром план на день - что вместе посмотрите, а что он должен будет сделать сам в конце дня дайте стажёру обратную связь по всему, что вы в данный момент изучаете и ответить на все его вопросы / убедиться, что он понимает своё ДЗ если ему тяжело - обязательно постарайтесь снять эмоциональную нагрузку</p>		

День № 15	1. Начать учить со стажёром антискидочные скрипты и правила торга	
	2. Продолжить проводить встречи с клиентами вместе со стажёром	
	3. Продолжить учить документооборот + доклад по webinar'у	
Задания на день:		
1	Учить со стажёром: скрипты Y (Light, Hard), скрипт «вернись! я всё прощу!» и скрипт «последней надежды» + правила по скидкам, торгу и программе лояльности	Сделано
2	Тренироваться со стажёром: скрипты Y (Light, Hard), скрипт «вернись! я всё прощу!» и скрипт «последней надежды» + правила по скидкам, торгу и программе лояльности	Сделано
3	Учить со стажёром: документооборот (продолжение) + контроль знаний по аналогичным блокам за 13'й и 14'й день	Сделано
4	Тренироваться со стажёром: встречи - лично проведите встречу с клиентом при стажёре, затем проведите ещё одну-две вместе, дав стажёру поучаствовать в процессе, а затем дайте ему ОС Полностью самостоятельные встречи - с 16'го дня стажировки	Сделано
5	Проверить: готов ли стажёр к выступлению Обеспечить: позитивную обратную связь от коллег на выступлении	Сделано
6	Напомнить: что на 16'м дне стажировки будет промежуточная аттестация по документообороту, которым вы занимались в дни 13-15 Напомнить: что на 16'м дне стажировки будет промежуточная аттестация по направлению №5 (страноведение + summary)	Сделано
7		Сделано
Комментарии и заметки по результатам дня:		
<p>ВАЖНО: утром обязательно обсудите со стажёром план на день - что вместе посмотрите, а что он должен будет сделать сам в конце дня дайте стажёру обратную связь по всему, что вы в данный момент изучаете и ответить на все его вопросы / убедиться, что он понимает своё ДЗ если ему тяжело - обязательно постарайтесь снять эмоциональную нагрузку</p>		

День № 16	1. Принять две аттестации: по документообороту и направлению №5	
	2. Дать стажёру проводить встречи с клиентами самостоятельно	
	3. Поставить задачу по изучению направления №6 + доклад	
Задания на день:		
1	<p>Принять итоговую аттестацию по документообороту Формат: ролевые игры + работа с реальными клиентами</p> <p>Принять аттестацию по направлению №5: страноведение + summary</p>	Сделано
2	<p>Тренироваться со стажёром: скрипты Y (Light, Hard), скрипт «вернись! я всё прощу!» и скрипт «последней надежды» + правила по скидкам, торгу и программе лояльности</p>	Сделано
3	<p>Проверить: с этого дня ваш стажёр уже должен самостоятельно проводить встречи, но будьте рядом - чтобы помочь/поддержать его, если потребуется; ОС и комментарии - по необходимости.</p>	Сделано
4	<p>Дайте стажёру задание самостоятельно (!!!) разобраться с направлением №6, а затем подготовить доклад-выжимку (на 25 минут), с которым он выступит перед коллегами на вечерней планёрке на 19'м дне стажировки</p>	Сделано
5		Сделано
6		Сделано
7		Сделано
<p>Комментарии и заметки по результатам дня:</p> <p>ВАЖНО: утром обязательно обсудите со стажёром план на день - что вместе посмотрите, а что он должен будет сделать сам в конце дня дайте стажёру обратную связь по всему, что вы в данный момент изучаете и ответить на все его вопросы / убедиться, что он понимает своё ДЗ если ему тяжело - обязательно постарайтесь снять эмоциональную нагрузку</p>		

День № 17	1. Продолжать мониторить встречи стажёра с клиентами	
	2. Научить стажёра использовать scoring и модель приоритизации	
	3. Контроль изучения направления №6 + проверка черновика доклада	
Задания на день:		
1	Тренироваться со стажёром: скрипты Y (Light, Hard), скрипт «вернись! я всё прощу!» и скрипт «последней надежды» + правила по скидкам, торгу и программе лояльности	Сделано
2	Учить со стажёром: scoring (оценка) обращений и клиентов в работе, модель приоритизации менеджера по продажам туров	Сделано
3	Проверить: как ваш стажёр проводит встречи; обратная связь и комментарии - по необходимости	Сделано
4	Проверить: как продвигается создание доклада; обратная связь и комментарии - по необходимости	Сделано
5	Напомнить: что на 18'м дне стажировки будет аттестация по антискидочным скриптам (+ правила торга и программа лояльности)	Сделано
6		Сделано
7		Сделано
Комментарии и заметки по результатам дня:		
<p>ВАЖНО: утром обязательно обсудите со стажёром план на день - что вместе посмотрите, а что он должен будет сделать сам в конце дня дайте стажёру обратную связь по всему, что вы в данный момент изучаете и ответить на все его вопросы / убедиться, что он понимает своё ДЗ если ему тяжело - обязательно постарайтесь снять эмоциональную нагрузку</p>		

День № 18	1. Принять аттестацию по работе со скидочниками	
	2. Подготовить стажёра к итоговой аттестации по продажам	
	3. Контроль изучения направления №6 + проверка черновика доклада	
Задания на день:		
1	Принять аттестацию по работе со скидочниками (скрипты Y (Light, Hard), «вернись! я всё прощу!», скрипт «последней надежды» + правила по скидкам, торгу и программе лояльности)	Сделано
2	Проверить: как ваш стажёр проводит встречи; обратная связь и комментарии - по необходимости	Сделано
3	Проверить: как продвигается создание доклада; обратная связь и комментарии - по необходимости	Сделано
4	Напомнить: что на 19'м дне стажировки будет итоговая аттестация по продажам (по карточкам), в рамках которой вы проверите вообще всё, что учили со стажёром на стажировке	Сделано
5		Сделано
6		Сделано
7		Сделано
Комментарии и заметки по результатам дня:		
<p>ВАЖНО: утром обязательно обсудите со стажёром план на день - что вместе посмотрите, а что он должен будет сделать сам в конце дня дайте стажёру обратную связь по всему, что вы в данный момент изучаете и ответить на все его вопросы / убедиться, что он понимает своё ДЗ если ему тяжело - обязательно постарайтесь снять эмоциональную нагрузку</p>		

День № 19	1. Принять у стажёра итоговую аттестацию по продажам (по карточкам)	
	2. Поздравить стажёра с тем, что он стал менеджером + доклад (н №6)	
	3. Обсудить ИЗ на предстоящий месяц	
Задания на день:		
1	Принять итоговую аттестацию по продажам (по карточкам)	Сделано
2	Обсудить: ИЗ на предстоящий месяц	Сделано
3	Проверить: готов ли стажёр к выступлению	Сделано
4	На вечерней планёрке: публично поздравить стажёра с переходом на позицию менеджера (аплодисменты от коллег и вот это всё :)) и начать работать с ним в рамках планёрок, как с обычным менеджером Обеспечить: позитивную обратную связь от коллег на выступлении	Сделано
5	Опционально: зайти на обучение по скриптам удалённых продаж, ППО, другим направлениям и прочим моментам, которые вы хотите, чтобы ваш новоиспечённый менеджер освоил	Сделано
6		Сделано
7		Сделано
Комментарии и заметки по результатам дня:		
<p>ВАЖНО: утром обязательно обсудите со стажёром план на день - что вместе посмотрите, а что он должен будет сделать сам в конце дня дайте стажёру обратную связь по всему, что вы в данный момент изучаете и ответить на все его вопросы / убедиться, что он понимает своё ДЗ если ему тяжело - обязательно постарайтесь снять эмоциональную нагрузку</p>		