

<b>День № 0</b>	1. Подготовиться к прохождению стажировки	
	2. Получить доступ к книге менеджера от куратора	
	3. Ознакомиться с вводной информацией об агентстве	
<b>Подготовительные задания нулевого дня:</b>		
<b>1</b>	Получить доступ к книге менеджера (выдаётся куратором стажировки)	Сделано
<b>2</b>	<b>Ознакомиться с вводной информацией (самостоятельно):</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Приветственное слово директора</li> <li>- Стратегическая цель агентства</li> <li>- Ключевые ценности и принципы</li> <li>- Организационная структура</li> <li>- Зарплата менеджера и карьерные возможности</li> <li>- Обучающие мероприятия и накопление знаний</li> </ul>	Сделано
<b>Как будет проходить ваша стажировка:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Каждый день вы будете получать аналогичный бланк</b> (на почту + в бумажном виде), в котором перечислены ключевые <b>цели дня и задания, которые нужно сделать</b>, чтобы продвинуться по графику стажировки;</li> <li>- <b>Задания и цели будут разные:</b> самостоятельно, вместе с вашим куратором и другими работниками агентства, вы будете совершенствовать <b>три компетенции</b>, отличающие хорошего турменеджера - знания о турпродукте, навыки продаж, умение правильно вести сопутствующий документооборот (в т.ч. в CRM и системах бронирования);</li> <li>- <b>Каждый день стажировки чётко промерян по времени и состоит из разнообразных активностей:</b> мы сделаем всё для того, чтобы обучение было интересным и при этом не выматывало вас...но и скучать не придётся! :)</li> <li>- Если будет желание, <b>вы всегда можете «забежать вперёд»</b>, но не торопитесь слишком сильно: стажировка - это не экзамены в ВУЗе - все знания и навыки <b>действительно</b> потребуются вам для успешной работы, так что качество овладения ими важнее количества и скорости.</li> <li>- <b>Удачи! :) И помните:</b> если у вас есть какие-то вопросы / предложения / сомнения / идеи, куратор будет рад обсудить их с вами.</li> </ul>		
Домашнее задание: ознакомиться с вводной информацией об агентстве		
Мои вопросы и результаты:		
Обратная связь от куратора:		День засчитан

<b>День № 1</b>	1. Посмотреть, как работает агентство + познакомиться с коллегами	
	2. Страноведение и турпродукт: начать изучение направления №1	
	3. Освоить создание подборок туров в Qui-Quo	
<b>Задания на день:</b>		
<b>1</b>	Прибыть на стажировку утром, чтобы <b>поприсутствовать на утренней планёрке и со всеми познакомиться</b> (наложив это на раздел «структура компании», с которым вы ознакомились вчера)	Сделано
<b>2</b>	<b>Обсудить с куратором:</b> 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 + вашу роль в выполнении стратегических целей агентства и то, как встроить его принципы и ценности в вашу работу	Сделано
<b>3</b>	<b>Учить с куратором: как подбирать туры/отели</b> - параметры тура/отеля в карте клиента + работа с поисковиками	Сделано
<b>4</b>	<b>Учить с куратором + видео: создание подборки для клиента</b> - правила создания подборок + работа с системой Qui-Quo	Сделано
<b>5</b>	<b>Тренироваться с куратором: создать 3 подборки туров</b> по запросам, которые в данный момент обрабатывают другие менеджеры агентства; получить обратную связь	Сделано
<b>6</b>	<b>Получить материалы от куратора: страноведение - направление №1 + summary по отелям направления №1</b> - это та информация по направлению, которую нужно будет выучить  <b>Аттестация по направлению №1</b> - на 4'м дне стажировки	Сделано
<b>7</b>	<b>Учить самостоятельно: страноведение - направление №1 + summary по отелям этого направления</b>	Сделано
Домашнее задание: учить направление №1 + summary по отелям этого направления; повторить правила создания подборок туров и работу в поисковиках туров + Qui-Quo		
Мои вопросы и результаты:		
Обратная связь от куратора:		День засчитан

<b>День № 2</b>	1. Освоить скрипт звонка «по реактивации»	
	2. Разобраться в основах CRM ( обращения, напоминания, комментарии )	
	3. Продолжить изучать направление №1 и создавать подборки в QQ	
<b>Задания на день:</b>		
1	<b>Обсудить с куратором:</b> зачем в агентстве проводятся планёрки, что такое KPI, как он влияет на зарплату менеджеров, и откуда берутся цифры, которые его наполняют	Сделано
2	<b>Учить самостоятельно: страноведение - направление №1 + summary по отелям этого направления</b>	Сделано
3	<b>Учить с куратором + видео: скрипт звонка «по реактивации»</b> - что это за скрипт, к каким клиентам и когда он применяется	Сделано
4	<b>Учить самостоятельно: скрипт звонка «по реактивации», а затем потренироваться с куратором</b>	Сделано
5	<b>Тренироваться с куратором: создать 3 подборки туров</b> по запросам, которые в данный момент обрабатывают другие менеджеры агентства; получить обратную связь	Сделано
6	<b>Учить с куратором: всё, что нужно знать о работе в CRM, когда реактивируешь</b> клиентов (создание обращений, напоминания, комментарии)	Сделано
7		Сделано
Домашнее задание: учить направление №1 + summary по отелям этого направления; повторить правила создания подборок туров и работу в поисковиках туров + Qui-Quo; закрепить звонок «по реактивации»		
Мои вопросы и результаты:		
Обратная связь от куратора:		День засчитан

<b>День № 3</b>	1. Начать осваивать скрипт первичного звонка	
	2. Использовать скрипт звонка «по реактивации» на клиентах	
	3. Продолжить изучать направление №1 ( подготовиться к аттестации )	
<b>Задания на день:</b>		
<b>1</b>	<b>Учить с куратором + 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</b>	Сделано
<b>2</b>	<b>Учить самостоятельно: скрипт первичного звонка (блоки «присоединение» и «выявление потребностей») + как использовать вопросы + Карта Клиента, а затем потренироваться с куратором</b>	Сделано
<b>3</b>	<b>Тренироваться с куратором: создать 3 подборки туров по запросам, которые в данный момент обрабатывают другие менеджеры агентства; получить обратную связь</b>	Сделано
<b>4</b>	<b>Тренироваться с куратором: скрипт звонка «по реактивации»; затем куратор при вас сделает несколько таких звонков, потом вы сделаете пару звонков и получите обратную связь; если всё ок - сделаете 3-5 таких звонков (результативных) самостоятельно + fix в CRM</b>	Сделано
<b>5</b>	<b>Учить самостоятельно: страноведение - направление №1 + summary по отелям этого направления</b>  <b>Завтра будет аттестация по направлению №1</b>	Сделано
Домашнее задание: учить направление №1 + summary по отелям этого направления (подготовьтесь к аттестации); повторить скрипт первичного звонка (присоединение, выявление потребностей + как использовать вопросы) и карту клиента		
Мои вопросы и результаты:		
Обратная связь от куратора:		День засчитан

<b>День № 4</b>	1. Сдать аттестацию по направлению №1 и начать учить №2	
	2. Продолжить звонить клиентам по скрипту «реактивации»	
	3. Учить следующие блоки скрипта первичного звонка	
<b>Задания на день:</b>		
1	Сдать аттестацию по направлению №1: страноведение + summary	Сделано
2	Тренироваться с куратором: скрипт звонка «по реактивации»; затем сделайте пару таких звонков клиентам при кураторе и получите обратную связь; <b>если всё ок - сделаете 5 таких звонков (результативных) самостоятельно + fix в CRM</b>	Сделано
3	Тренироваться с куратором: создать 3 подборки туров по запросам, которые в данный момент обрабатывают другие менеджеры агентства; получить обратную связь	Сделано
4	Учить с куратором + видео: скрипт первичного звонка (блок «назначение встречи / договорённость о подборке» (низ левой страницы)) - продолжайте изучать скрипт, который вы смотрели вчера + Карта Клиента	Сделано
5	Учить самостоятельно: скрипт первичного звонка (вся левая страница) + как использовать вопросы + Карта Клиента, а затем потренироваться с куратором	Сделано
6	Получить материалы от куратора: страноведение - направление №2 + summary по отелям направления №2, а затем приступить к их самостоятельному изучению  Аттестация по направлению №2 будет на 7'м дне стажировки	Сделано
7	Учить самостоятельно: страноведение - направление №2 + summary по отелям этого направления	Сделано
Домашнее задание: учить направление №2 + summary по отелям этого направления; повторить скрипт первичного звонка (всю левую страницу) и карту клиента		
Мои вопросы и результаты:		
Обратная связь от куратора:		День засчитан

<b>День № 5</b>	1. Начать на 100% самостоятельно делать звонки «по реактивации»	
	2. Учить следующие блоки скрипта первичного звонка ( правая страница )	
	3. Закрепить всё ( и выученное до этого и сегодняшнее ) по первичному звонку	
<b>Задания на день:</b>		
1	<b>Самостоятельно: 5 результативных звонков «по реактивации» + fix в CRM</b>	Сделано
2	<b>Учить с куратором + видео: скрипт первичного звонка (блок «прояснение намерений» и «уход от сравнения по цене» (правая страница)) - продолжайте изучать скрипт, который вы смотрели вчера + Карта Клиента</b>	Сделано
3	<b>Учить самостоятельно: скрипт первичного звонка (целиком) + Карта Клиента, а затем потренироваться с куратором</b>	Сделано
4	<b>Тренироваться с куратором: создать 3 подборки туров по запросам, которые в данный момент обрабатывают другие менеджеры агентства; получить обратную связь</b>	Сделано
5	<b>Учить самостоятельно: страноведение - направление №2 + summary по отелям этого направления</b>	Сделано
6		Сделано
7		Сделано
Домашнее задание: учить направление №2 + summary по отелям этого направления; повторить скрипт первичного звонка (целиком) и карту клиента		
Мои вопросы и результаты:		
Обратная связь от куратора:		День засчитан

<b>День № 6</b>	1. Продолжить закрепление скрипта первичного звонка	
	2. Продолжить самостоятельно звонить «по реактивации»	
	3. Приступить к изучению скриптов вторичных звонков (ЗПП, КЗ + msg)	
<b>Задания на день:</b>		
1	<b>Самостоятельно: 5 результативных звонков «по реактивации» + fix в CRM</b>	Сделано
2	<b>Учить самостоятельно: скрипт первичного звонка (целиком) + Карта Клиента, а затем потренироваться с куратором</b>	Сделано
3	<b>Учить с куратором + видео: скрипты вторичных звонков («звонок по подборке» + «контекстные звонки» + «контекстные сообщения») - что это за скрипты, к каким клиентам и когда они применяются + Карта Клиента</b>	Сделано
4	<b>Учить самостоятельно: скрипты вторичных звонков («звонок по подборке» + «контекстные звонки» + «контекстные сообщения») + Карта Клиента, а затем потренироваться с куратором</b>	Сделано
5	<b>Учить самостоятельно: страноведение - направление №2 + summary по отелям этого направления</b> <b>Завтра будет аттестация по направлению №2</b>	Сделано
6		Сделано
7		Сделано
Домашнее задание: учить направление №2 + summary по отелям этого направления (подготовьтесь к аттестации); закрепить скрипт первичного звонка (целиком) и карту клиента; повторить скрипты вторичных звонков		
Мои вопросы и результаты:		
Обратная связь от куратора:		День засчитан

<b>День № 7</b>	1. Сдать аттестацию по направлению №2 и начать учить №3	
	2. Закрепить скрипты первичного и вторичных звонков ( + msg )	
	3. Начать учить работу с возражениями в звонках + «обоснование»	
<b>Задания на день:</b>		
1	<b>Сдать аттестацию по направлению №2:</b> страноведение + summary	Сделано
2	<b>Самостоятельно: 5 результативных звонков «по реактивации» + fix в CRM</b>	Сделано
3	<b>Учить самостоятельно:</b> скрипт первичного звонка (целиком) + скрипты вторичных звонков («звонок по подборке» + «контекстные звонки» + «контекстные msg»), <b>а затем потренироваться с куратором</b>  <b>+ послушать звонки других менеджеров (все типы)</b>	Сделано
4	<b>Учить с куратором + видео: работа с возражениями в звонках</b> (набор №1) + скрипт «обоснования более высокой стоимости по телефону»	Сделано
5	<b>Учить самостоятельно:</b> работа с возражениями в звонках (набор №1) + скрипт «обоснования более высокой стоимости по телефону», <b>а затем потренироваться с куратором</b>	Сделано
6	<b>Получить материалы от куратора:</b> страноведение - направление №3 + summary по отелям направления №3, <b>а затем приступить к их самостоятельному изучению</b>  <b>Аттестация по направлению №3 будет на 10'м дне стажировки</b>	Сделано
7	<b>Учить самостоятельно:</b> страноведение - направление №3 + summary по отелям этого направления	Сделано
Домашнее задание: учить направление №3 + summary по отелям этого направления; закрепить скрипт первичного звонка и карту клиента; повторить скрипты вторичных звонков; повторить работу с возражениями в звонках и скрипт «обоснования tel»		
Мои вопросы и результаты:		
Обратная связь от куратора:		День засчитан

<b>День № 8</b>	1. Начать самостоятельно принимать вход. и делать исход. звонки	
	2. Подготовиться к аттестации по звонкам (все скрипты и типы)	
	3. Освоить работу в CRM с обращениями	
<b>Задания на день:</b>		
1	<b>Самостоятельно: 7 результативных звонков «по реактивации» + fix в CRM</b> <b>* с этого дня, когда клиенты будут оставлять тебе обращения, работай с ними самостоятельно ( без передачи другим МППТ )</b>	Сделано
2	<b>Учить самостоятельно:</b> скрипт первичного звонка (целиком) + скрипты вторичных звонков (все + msg) + работа с возражениями в звонках (набор №1) и скрипт «обоснования tel», <b>а затем потренироваться с куратором</b> <b>Аттестация по звонкам будет на 9'м дне стажировки</b>	Сделано
3	<b>Тренироваться с куратором: телефонные звонки (входящие и исходящие) - куратор при вас сделает несколько таких звонков, потом вы сделаете пару звонков и получите ОС; если всё ок - сделаете 2-3 таких звонка самостоятельно + fix в CRM</b>	Сделано
4	<b>Учить с куратором:</b> всё, что нужно знать о <b>работе в CRM, когда работаешь</b> с клиентами по телефону (статусы обращений, подписка на рассылки (WS) и т.д.)	Сделано
5	<b>Учить самостоятельно: страноведение - направление №3 + summary по отелям этого направления</b>	Сделано
6		Сделано
7		Сделано
Домашнее задание: учить направление №3 + summary по отелям этого направления; закрепить все скрипты звонков; подготовиться к аттестации по звонкам; повторить новые знания по CRM		
Мои вопросы и результаты:		
Обратная связь от куратора:		День засчитан

<b>День № 9</b>	1. Сдать аттестацию по скриптам звонков ( + РсВ набор №1 + «обоснование» )	
	2. Продолжить принимать и делать звонки клиентам	
	3. Начать учить скрипт встречи	
<b>Задания на день:</b>		
1	<b>Самостоятельно: 7 результативных звонков «по реактивации» + fix в CRM</b>	Сделано
2	<b>Сдать аттестацию по звонкам:</b> все скрипты и типы + РсВ (набор №1) + «обоснование tel»	Сделано
3	<b>Тренироваться с куратором: телефонные звонки (входящие и исходящие) - куратор при вас сделает несколько таких звонков, потом вы сделаете пару звонков и получите ОС; если всё ок - сделаете 2-3 таких звонка самостоятельно + fix в CRM</b>	Сделано
4	<b>Учить с куратором + видео: скрипт встречи - что это за скрипт, к каким клиентам и когда он применяется</b>	Сделано
5	<b>Учить самостоятельно: скрипт встречи, а затем потренироваться с куратором</b>	Сделано
6	<b>Учить самостоятельно: страноведение - направление №3 + summary по отелям этого направления</b> <b>Завтра будет аттестация по направлению №3</b>	Сделано
7		Сделано
Домашнее задание: учить направление №3 + summary по отелям этого направления (подготовьтесь к аттестации); повторить скрипт встречи		
Мои вопросы и результаты:		
Обратная связь от куратора:		День засчитан

<b>День № 10</b>	1. Сдать аттестацию по направлению №3 и начать учить №4	
	2. Поучаствовать в ретроспективном анализе коммуникаций	
	3. Разобраться в доп. моментах по встречам: раздатки + CRM	
<b>Задания на день:</b>		
1	Сдать аттестацию по направлению №3: страноведение + summary	Сделано
2	Самостоятельно: 7 результативных звонков «по реактивации» Самостоятельно: 3-5 звонков по новым обращениям и обращениям «в работе» + fix в CRM	Сделано
3	Учить самостоятельно: скрипт встречи, а затем потренироваться с куратором	Сделано
4	Обсудить с куратором + видео: что такое дожимающая раздатка, и как ей пользоваться во время встречи на шаге «дожима на покупку» Учить с куратором: всё, что нужно знать о <b>работе в CRM, когда работаешь</b> с клиентами на встречах (статусы обращений/заявок, подписка на рассылки (Отказники, ППО) и т.д.)	Сделано
5	Поучаствовать: ретроспективный анализ коммуникаций	Сделано
6	Получить материалы от куратора: страноведение - направление №4 + summary по отелям направления №4, а затем приступить к их самостоятельному изучению  Аттестация по направлению №4 будет на 13'м дне стажировки	Сделано
7	Учить самостоятельно: страноведение - направление №4 + summary по отелям этого направления	Сделано
Домашнее задание: учить направление №4 + summary по отелям этого направления; закрепить скрипт встречи; повторить новое по CRM и «дожимающей» раздатке		
Мои вопросы и результаты:		
Обратная связь от куратора:		День засчитан

<b>День № 11</b>	1. Начать учить работу с возражениями + «обоснование» на встречах	
	2. Доучивать скрипт встречи ( и готовиться к их самостоятельному проведению )	
	3. Понаблюдать за тем, как другие менеджеры проводят встречи	
<b>Задания на день:</b>		
1	<b>Самостоятельно: 7 результативных звонков «по реактивации»</b> <b>Самостоятельно: 3-5 звонков по новым обращениям и обращениям «в работе»</b> <b>+ fix в CRM</b>	Сделано
2	<b>Учить с куратором + видео:</b> работа с возражениями на встречах (набор №1) + скрипт «обоснования более высокой стоимости на встрече»	Сделано
3	<b>Учить самостоятельно:</b> скрипт встречи, работу с возражениями на встречах (набор №1) и скрипт «обоснования более высокой стоимости на встрече», <b>а затем потренироваться с куратором</b>	Сделано
4	<b>Посмотреть, как другие менеджеры проводят встречи с клиентами</b>	Сделано
5	<b>Учить самостоятельно: страноведение - направление №4</b> <b>+ summary по отелям этого направления</b>	Сделано
6		Сделано
7		Сделано
Домашнее задание: учить направление №4 + summary по отелям этого направления; закрепить скрипт встречи; повторить работу с возражениями на встречах (набор №1) и скрипт «обоснование более высокой стоимости на встречах»		
Мои вопросы и результаты:		
Обратная связь от куратора:		День засчитан

<b>День № 12</b>	1. Продолжить учить работу с возражениями на встречах ( + набор №2 )	
	2. Доучивать скрипт встречи ( и готовиться к их самостоятельному проведению )	
	3. Дальше смотреть, как другие менеджеры проводят встречи	
<b>Задания на день:</b>		
1	<b>Самостоятельно: 7 результативных звонков «по реактивации»</b> <b>Самостоятельно: 3-5 звонков по новым обращениям и обращениям «в работе»</b> <b>+ fix в CRM</b>	Сделано
2	<b>Учить с куратором + видео:</b> работа с возражениями на встречах (набор №2) + работа с возражениями в звонках (набор №2)	Сделано
3	<b>Учить самостоятельно:</b> 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), <b>а затем потренироваться с куратором</b>	Сделано
4	<b>Ещё раз посмотреть, как другие менеджеры проводят встречи с клиентами</b>	Сделано
5	<b>Учить самостоятельно: страноведение - направление №4</b> <b>+ summary по отелям этого направления</b>  <b>Завтра будет аттестация по направлению №4</b>	Сделано
6		Сделано
7		Сделано
Домашнее задание: учить направление №4 + summary по отелям этого направления (подготовьтесь к аттестации); закрепить скрипт встречи, работу с возражениями на встречах (набор №1) и скрипт «обоснование более высокой стоимости на встречах» + повторить работу с возражениями в звонках (набор №2) и на встречах (набор №2)		
Мои вопросы и результаты:		
Обратная связь от куратора:		День засчитан

<b>День № 13</b>	1. Окончательно доучить всё по встречам + подготовка к аттестации	
	2. Начать проводить встречи с клиентами вместе с куратором	
	3. Начать разбираться в документообороте	
<b>Задания на день:</b>		
1	<b>Сдать аттестацию по направлению №4:</b> страноведение + summary	Сделано
2	<b>Самостоятельно: 7 результативных звонков «по реактивации» Самостоятельно: 3-5 звонков по новым обращениям и обращениям «в работе» + fix в CRM</b>	Сделано
3	<b>Учить с куратором + видео:</b> работа с возражениями на встречах (набор №3) + работа с возражениями в звонках (набор №3)	Сделано
4	<b>Учить самостоятельно:</b> 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), <b>а затем потренироваться с куратором</b>	Сделано
5	<b>Тренироваться с куратором: встречи</b> - куратор при вас проведёт встречу сам, потом вы проведёте ещё одну вместе, после чего он даст вам обратную связь.  <b>!!! Аттестация по встречам будет на 14'м дне стажировки</b>	Сделано
6	<b>Учить с куратором: документооборот</b> (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
7	<b>Получить материалы от куратора:</b> страноведение - направление №5 + summary по отелям направления №5, <b>а затем приступить к их самостоятельному изучению</b>  <b>Аттестация по направлению №5 будет на 16'м дне стажировки</b>	Сделано
Домашнее задание: учить направление №5 + summary по отелям этого направления; закрепить все материалы по встречам - основной скрипт, работу с возражениями на встречах (все наборы) и скрипт «обоснования более высокой стоимости на встречах» + повторить «документооборот»		
Мои вопросы и результаты:		
Обратная связь от куратора:		День засчитан

<b>День № 14</b>	1. Сдать аттестацию по скриптам встреч ( + все наборы РсВ + «обоснование» )	
	2. Продолжить проводить встречи с клиентами вместе с куратором	
	3. Дальше разбираться в документообороте + доклад по вебинару	
<b>Задания на день:</b>		
<b>1</b>	<b>Сдать аттестацию по встречам:</b> основной скрипт + РсВ (все наборы) + «обоснование vstr»  <b>p.s. будь готов</b> к вопросам про дожимающую раздатку!	Сделано
<b>2</b>	<b>Самостоятельно: 7 результативных звонков «по реактивации»</b> <b>Самостоятельно: 3-7 звонков по новым обращениям и обращениям «в работе»</b> <b>+ fix в CRM</b>	Сделано
<b>3</b>	<b>Тренироваться с куратором: встречи</b> - куратор при вас проведёт встречу сам, потом вы проведёте ещё одну-две вместе, после чего он даст вам обратную связь.	Сделано
<b>4</b>	<b>Учить с куратором: документооборот</b> (продолжение)	Сделано
<b>5</b>	<b>Самостоятельно: посмотреть вебинар</b> и подготовить доклад-выжимку (на 15 минут), с которым нужно будет выступить перед коллегами на завтрашней вечерней планёрке (рассказать им, о чём был вебинар, и что вам удалось из него узнать)	Сделано
<b>6</b>	<b>Покажи черновик доклада куратору, получи обратную связь и внеси корректировки в завтрашнее выступление</b>	Сделано
<b>7</b>	<b>Учить самостоятельно: страноведение - направление №5 + summary по отелям этого направления</b>	Сделано
Домашнее задание: учить направление №5 + summary по отелям этого направления; повторить всё по документообороту за 13'й и 14'й дни стажировки + готовиться к завтрашнему выступлению с докладом		
Мои вопросы и результаты:		
Обратная связь от куратора:		День засчитан

<b>День № 15</b>	1. Начать учить антискидочные скрипты (x4) и правила торга	
	2. Продолжить проводить встречи с клиентами вместе с куратором	
	3. Дальше разбираться в документообороте + выступить с докладом	
<b>Задания на день:</b>		
<b>1</b>	<b>Самостоятельно: 7 результативных звонков «по реактивации» Самостоятельно: 3-7 звонков по новым обращениям и обращениям «в работе» + fix в CRM</b>	Сделано
<b>2</b>	<b>Учить с куратором: скрипты Y (Light, Hard), скрипт «вернись! я всё прошу!» и скрипт «последней надежды» + правила по скидкам, торгу и программе лояльности</b>	Сделано
<b>3</b>	<b>Самостоятельно: учить скрипты Y (Light, Hard), скрипт «вернись! я всё прошу!» и скрипт «последней надежды» + правила по скидкам, торгу и программе лояльности, а затем потренироваться с куратором</b>	Сделано
<b>4</b>	<b>Учить с куратором: документооборот (продолжение) Аттестация по документообороту будет на 16'м дне стажировки</b>	Сделано
<b>5</b>	<b>Тренироваться с куратором: встречи - куратор при вас проведёт встречу сам, потом вы проведёте ещё одну-две вместе, после чего он даст вам обратную связь. Полностью самостоятельные встречи - с 16'го дня стажировки</b>	Сделано
<b>6</b>	<b>Учить самостоятельно: страноведение - направление №5 + summary по отелям этого направления Завтра будет аттестация по направлению №5</b>	Сделано
<b>7</b>	<b>Покажи черновик доклада по вчерашнему вебинару куратору, и если всё ок, выступи с ним на вечерней планёрке - расскажи коллегам, о чём был вебинар, и что тебе удалось из него узнать</b>	Сделано
Домашнее задание: учить направление №5 + summary по отелям этого направления (подготовьтесь к аттестации); повторить и закрепить всё по документообороту за 13'й, 14'й и 15'й дни стажировки (подготовьтесь к аттестации); повторить скрипты для работы со «скидочниками» и правила торга / программы лояльности		
Мои вопросы и результаты:		
Обратная связь от куратора:		День засчитан

<b>День № 16</b>	1. Сдать две аттестации: по документообороту + направление №5	
	2. Начать проводить встречи с клиентами самостоятельно	
	3. Самостоятельно учить направление №6 ( + готовить доклад )	
<b>Задания на день:</b>		
1	Сдать аттестацию по направлению №5: страноведение + summary Сдать аттестацию по документообороту	Сделано
2	Самостоятельно: 7 результативных звонков «по реактивации» Самостоятельно: 3-7 звонков по новым обращениям и обращениям «в работе» + fix в CRM	Сделано
3	С этого дня встречи с клиентами вы проводите самостоятельно (количество будет зависеть от успешности работы в звонках), но куратор всегда будет рядом - на случай, если вам будет нужна помощь/поддержка	Сделано
4	Самостоятельно: учить скрипты Y (Light, Hard), скрипт «вернись! я всё прощу!» и скрипт «последней надежды» + правила по скидкам, торгу и программе лояльности, а затем потренироваться с куратором	Сделано
5	Самостоятельно: разобраться с направлением №6 и подготовить доклад-выжимку (на 25 минут), с которым нужно будет выступить перед коллегами на вечерней планёрке на 19'м дне стажировки	Сделано
6		Сделано
7		Сделано
Домашнее задание: разобраться с направлением №6 и готовить доклад по нему; повторить скрипты для работы со «скидочниками» и правила торга / программы лояльности		
Мои вопросы и результаты:		
Обратная связь от куратора:		День засчитан

<b>День № 17</b>	1. Продолжить проводить встречи с клиентами самостоятельно	
	2. Дальше учить направление №6 ( + готовить доклад )	
	3. Научиться управлять своим временем	
<b>Задания на день:</b>		
1	<b>Самостоятельно: 7 результативных звонков «по реактивации» Самостоятельно: 3-7 звонков по новым обращениям и обращениям «в работе» + ВСТРЕЧИ ( по ситуации ) + fix в CRM</b>	Сделано
2	<b>Самостоятельно: учить скрипты Y (Light, Hard), скрипт «вернись! я всё прошу!» и скрипт «последней надежды» + правила по скидкам, торгу и программе лояльности + потренироваться с куратором  Аттестация по антискидочным скриптам - на 18'м дне стажировки</b>	Сделано
3	<b>Обсудить с куратором: scoring (оценка) обращений и клиентов в работе, модель приоритизации менеджера по продажам туров</b>	Сделано
4	<b>Самостоятельно: продолжить разбираться с направлением №6 и готовить доклад-выжимку (на 25 минут), с которым нужно будет выступить перед коллегами на вечерней планёрке на 19'м дне стажировки</b>	Сделано
5		Сделано
6		Сделано
7		Сделано
Домашнее задание: продолжить разбираться с направлением №6 и готовить доклад по нему; закрепить скрипты для работы со «скидочниками» и правила торга / программы лояльности (подготовьтесь к аттестации);		
Мои вопросы и результаты:		
Обратная связь от куратора:		День засчитан

<b>День № 18</b>	1. Сдать аттестацию по работе со скидочниками	
	2. Подготовиться к итоговой аттестации по продажам	
	3. Продолжить готовить доклад по направлению №6 (на вечер 19 дня)	
<b>Задания на день:</b>		
1	<b>Сдать аттестацию по работе со скидочниками</b> (скрипты Y (Light, Hard), «вернись! я всё прощу!», скрипт «последней надежды» + правила по скидкам, торгу и программе лояльности)	Сделано
2	<b>Самостоятельно: 7 результативных звонков «по реактивации»</b> <b>Самостоятельно: 3-7 звонков по новым обращениям и обращениям «в работе» + ВСТРЕЧИ ( по ситуации )</b> <b>+ fix в CRM</b>	Сделано
3	<b>Самостоятельно: продолжить разбираться с направлением №6</b> и готовить доклад-выжимку (на 25 минут), с которым нужно будет выступить перед коллегами на вечерней планёрке на 19'м дне стажировки	Сделано
4	<b>Покажи черновик доклада куратору, получи обратную связь и внеси корректировки в завтрашнее выступление</b>	Сделано
5		Сделано
6		Сделано
7		Сделано
Домашнее задание: продолжить разбираться с направлением №6 и готовить доклад по нему; подготовиться к итоговой аттестации по продажам (по карточкам), которая будет на 19'м дне стажировки - все скрипты, все правила работы и вообще всё, что было на стажировке		
Мои вопросы и результаты:		
Обратная связь от куратора:		День засчитан

<b>День № 19</b>	1. Сдать итоговую аттестацию по продажам (по карточкам)	
	2. Обсудить с куратором задачи на предстоящий месяц	
	3. Продолжить самостоятельное обучение	
<b>Задания финального дня стажировки:</b>		
<b>1</b>	Сдать итоговую аттестацию по продажам (по карточкам)	Сделано
<b>2</b>	Обсудить с куратором ваше ИЗ на предстоящий месяц	Сделано
<p><b>Поздравляем с успешным завершением стажировки!</b>  <b>Теперь вы лучше 99% турменеджеров нашей страны (правда :)).</b></p> <p><b>Но это не повод останавливаться.</b> Как вы уже знаете, главное, что отличает менеджеров нашего агентства - постоянная работа над собой, своими знаниями/навыками и совершенствование процессов, которые все мы используем в своей работе каждый день. <b>Поэтому сейчас - лучшее время подумать о том, что вы будете прокачивать дальше. С чего можно начать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- удалённые продажи,</li> <li>- работа с «отказниками»</li> <li>- ППО (постпродажное обслуживание),</li> <li>- знания по другим турпродуктам и направлениям.</li> </ul> <p>Обсудите с вашим куратором, во что стоит проинвестировать время сейчас...  ...и никогда не останавливайтесь - вместе мы изменим к лучшему жизни наших туристов, отправив их в классные путешествия и показав красоту этого мира. ;) )</p>		
<b>3</b>	Покажи черновик доклада куратору, и если всё ок, выступи с ним на вечерней планёрке - расскажи коллегам о направлении №6	Сделано
Мои вопросы и результаты:		
Обратная связь от куратора:		День засчитан