

ПРОГРАММА КУРСА «ЛЕСТНИЦА»

2 СТУПЕНЬ

Профессионал

2025-2026

CORALTRAVEL
BUSINESS SCHOOL



Добро пожаловать на 2 ступень программы «Лестница» — Профессионал!

Этот курс создан для турагентов и руководителей, которые хотят не просто повысить навыки продаж, но и развить личную эффективность, уверенность и баланс между работой и жизнью.

Ниже вы найдете полное содержание курса: модули, уроки, задания и ожидаемые результаты.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ МОДУЛЬ

Цель модуля: дать ясность по формату, правилам и ожиданиям; настроить личную работу участника (цели, план недели, анкета).

Урок 1. Правила прохождения курса

Разбор структуры, форматов уроков, дедлайнов, бонусов и технических моментов.

Урок 2. Команда, школа и содержание второй ступени

Знакомство с командой и наставниками, обзор программы и ключевых тем.

Урок 3. Всё начинается с личности / Личная эффективность

Диагностика сильных сторон, метод SMART для постановки целей, недельное планирование.

Урок 4. Постановка целей и планирование

SMART-цели, отличие целей от мечты, чек-листы и практики постановки целей.

МОДУЛЬ 1 — Классические этапы продаж

Цель: отработать полный цикл продающего диалога и уметь строить презентацию на языке ценностей клиента.

- Воронка продаж в туризме — этапы и цели.
 - Мастерство диалога — приветствие, раппорт, направляющие вопросы.
 - Техники анализа потребностей — открытые/закрытые вопросы, бюджет.
 - Понимание поколений клиентов — адаптация коммуникации.
 - Презентация на языке ценностей клиента.
 - Эмоции, которые продают — эмоциональные триггеры и мечты клиентов.
 - Итоговый урок — подведение итогов и обратная связь.
-

МОДУЛЬ 2 — Работа с отказами, переписка и сервис

Цель: превращать «нет» и молчание в сделки, выстраивать переписку и работать с базой клиентов.

- Переписка, которая продаёт — правила, структура, ошибки.
- Работа с возражениями — техники отражения, уточнения и альтернатив.

- База клиентов — создание, ведение, сегментация и сценарии рассылок.
 - Когда клиент молчит — техники вовлечения молчуна.
 - Уверенный дожим и работа с негативом (формула П.П.П.П.).
 - ИИ в работе турагента — вебинар и практические промпты.
 - Итоговый урок — подведение итогов и обратная связь.
-

МОДУЛЬ 3 — Личная эффективность и уверенность

Цель: прокачать энергию, тайм-менеджмент, мышление продавца; научиться не выгорать.

- Что такое личная эффективность — мозг, энергия и гормоны.
 - Целеполагание — SMART и психотехники.
 - Планирование — превращаем цели в действия.
 - Тайм-менеджмент — приоритизация и матрица Эйзенхауэра.
 - Мышление, убеждения и страхи продавца.
 - Итоговый урок — подведение итогов и обратная связь.
-

МОДУЛЬ 4 — Баланс, энергия и ресурс

Цель: дать практики и инструменты, позволяющие сохранять ресурс и не выгорать.

- Равновесие в жизни и работе — колесо баланса и трекер фокуса.
 - Как работать с энергией — диагностика и восстановление ресурса.
 - Тайм-менеджмент (углубление): делегирование и автоматизация.
 - Итоговый урок — подведение итогов и обратная связь.
-

МОДУЛЬ БОНУСЫ

Урок «Продажа допуслов и работа по телефону»

Урок «Разбор звонков»

ИТОГИ КУРСА

Каждый модуль заканчивается итоговым уроком и рефлексией. Все домашние задания проверяются наставником.

По результатам курса вы получаете сертификат «Профессионал — Лестница 2 ступень».