

|  |
| --- |
| ПРОГРАММА КУРСА «ЛЕСТНИЦА»  1 СТУПЕНЬ  Как продавать уверенно, осознанно и с удовольствием |
|  |
| 2025-2026  Coraltravel  business school |

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

🔹 Общая концепция курса

Формат: 4 недели / Онлайн

Для кого: Менеджеры, консультанты, предприниматели, специалисты, которые хотят прокачать продажи через контакт, ценность, психологию и внутреннюю опору.

Что внутри:

• Видеоуроки, живые Zoom-встречи, фильмы с разбором, интерактивные сценки

• Практика, шаблоны, упражнения

• Домашние задания с обратной связью

• Сертификат по итогам зачёта

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

🔷 НЕДЕЛЯ 1: Контакт. Вход в курс и первые шаги продаж

🎯 Цели:

• Погрузить в курс, создать доверие и вовлечённость

• Дать первые инструменты для уверенного контакта с клиентом

• Начать путь с точки опоры — в себе и в своей ценности

📌 Формат:

• Живой эфир

• Организационный модуль: видео + анкета + фильм

• 2 урока с практикой: Контакт и Снятие потребностей

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

🧩 Структура недели:

✅ 1. Живой эфир-старт (60 мин)

• Знакомство, цели, правила, снятие ожиданий

• Доступ в личный кабинет

• Первая искра мотивации

🎥 2. Организационный модуль:

• Видео: структура курса, как учиться

• Видео: фильм-фрагмент + разбор

• Анкета: ожидания, цели, сильные стороны

📘 Урок 1. Контакт: первое впечатление и программирование

• Почему контакт — фундамент продаж

• Как «продавать себя» до продукта

• Позиция эксперта

• Зачем программировать клиента: техника согласований

• Скрипты приветствия (входящий / исходящий / онлайн / оффлайн)

• Аудиоразбор 2 звонков

ДЗ:

1. Портрет идеального клиента

2. Свои открывающие вопросы

3. Скрипт приветствия

4. Формулировка силы/ценности агентства или себя

📘 Урок 2. Снятие потребностей

• Фильм-фрагмент: «Продай мне ручку»

• Разбор: ошибки, находки

• Теория активного слушания

• Виды вопросов: технические и коучинговые

• Таблица с примерами

ДЗ:

1. Анализ 1–2 звонков

2. Скрипт на выявление потребностей

3. Свой список вопросов (разделить: тех / коучинговые)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

🔷 НЕДЕЛЯ 2: Ценность и презентация. Практика продаж

🎯 Цели:

• Понять, что такое ценность в глазах клиента

• Научиться говорить на языке пользы

• Освоить формулу ХПВ и применять в жизни

• Увидеть живые диалоги и разобрать сильные стороны

🧩 Структура недели:

✅ 1. Живой эфир

• Обсуждение первой недели

• Ответы на вопросы

• Задание фокуса на ценность и презентацию

📘 Урок 3. Ценность продукта

• Ценность глазами клиента

• Авторская структура: 6 аспектов ценности

• Примеры и фразы для продаж

ДЗ:

1. Три кейса

2. Определить, что было ценно

3. Сформулировать предложения на языке клиента

📘 Урок 4. Формула ХПВ

• Фильм-фрагмент: «Продажа швабры»

• Разбор + разбор ошибок

• Теория ХПВ: характеристика → преимущество → выгода

• Таблица с примерами

• Преобразование сухого в живое

ДЗ:

1. Кейсы

2. Презентации по ХПВ

🎭 Практика: Сценки

• Диалог 1: — живой пример продаж с ХПВ

• Диалог 2: — альтернативный стиль

• Задание: анализ, сравнение, выводы

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

🔷 НЕДЕЛЯ 3: Психология клиента и мышление продажника

🎯 Цели:

• Понять, как психотипы влияют на продажу

• Освоить работу с возражениями

• Исследовать установки, которые мешают продавать

🧩 Структура недели:

✅ 1. Живой эфир

• Подведение итогов 2 недели

• Объявление тем: психология, мышление, возражения

📘 Урок 5. Типология клиента: психогеометрия

• Психогеометрия: 5 типов

• Как презентовать каждому

• Поведенческие маркеры

• Один продукт — три подхода

ДЗ:

• Пройти тест

• Сделать 3 презентации

• Упражнение «Угадай тип»

📘 Урок 6. Возражения

• Эмоциональные, рациональные, мнимые возражения

• Формула ответа: Понял – Переформулировал – Ответил – Пригласил

• Частые возражения: дорого, не сейчас, подумаю

• Таблица + шаблон

ДЗ:

• Прописать ответы на 5 возражений

• Скрипт с «переворотом» в ценность

📘 Урок 7. Мышление, энергия, установки

• Убеждения, которые мешают

• Как они влияют на речь и результат

• Перепрошивка: упражнения и примеры

• Мышление → речь → результат

ДЗ:

• Опросник на убеждения

• Трансформация 3 установок

• Новые аффирмации

• Анализ изменений

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

🔷 НЕДЕЛЯ 4: Итоги и зачёт

🎯 Цели:

• Подвести итоги

• Собрать воедино: контакт → ценность → психология → внутренняя опора

• Проверить навыки — мягко, с уважением

📌 Структура:

• Подготовка отчёта и домашек

• Онлайн-сдачи по расписанию

• Индивидуальная обратная связь

• Церемония завершения (опционально)

• Сертификаты

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

🔚 Результат прохождения курса:

• Чёткая структура продажи от «здравствуйте» до «давайте бронировать»

• Прокачанный навык выявления потребностей и работы с ценностью

• Уверенность и внутренняя опора в разговоре

• Инструменты и шаблоны, которые можно использовать сразу

• Новое мышление: «Я могу. Я знаю как. Я достойна продавать дорого.»