

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:**

- Онлайн-встреча с куратором
- Организационный модуль: видео + анкета + фильм
- 2 урока с практикой: Контакт и Снятие потребностей

□ **Структура недели:**

✓ 1. Живой эфир-старт

- 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:

📖 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 продавца

🎯 Цели:

- Понять, как психотипы влияют на продажу
- Освоить работу с возражениями
- Исследовать установки, которые мешают продавать

□ Структура недели:

📖 Урок 5. Типология клиента: психометрия

- Психометрия: 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
- Сертификаты

← END 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.»