УТВЕРЖДАЮ
Генеральный директор ООО «Ромашка»
П. П. Петров
«16» ноября 2026 г.

Программа обучения

менеджеров отдела продаж по работе с возражениями клиентов

16 ноября 2026 г. № 7

Цель обучения — снизить долю отказов клиентов на этапе обсуждения цены и сократить срок вывода нового менеджера на план продаж.

Категория слушателей — менеджеры отдела продаж со стажем до одного года, 6 человек. Форма обучения — очная, с отрывом от работы на время занятий.

Трудоёмкость — 16 академических часов: 8 часов занятий с руководителем отдела, 6 часов разбора записей звонков, 2 часа итоговой проверки.

Учебный план: 1) откуда берутся возражения и как их распознать — 2 ч; 2) работа с возражением «дорого» — 4 ч; 3) возражения по срокам и условиям — 3 ч; 4) разбор записей звонков — 6 ч; 5) итоговая проверка — 2 ч.

Итоговая проверка — разбор двух учебных звонков с клиентом по чек-листу из 10 пунктов. Слушатель, набравший менее 7 пунктов, проходит разбор повторно в течение двух недель.

Ответственный за проведение — руководитель отдела продаж И. И. Иванов.

Составитель программы

Руководитель отдела продаж

_____ / И. И. Иванов /

Образец с сайта nikexpert.ru