

Кейс американского производителя элементов питания и электронных устройств Energizer по курсу «Продажи для торговых представителей»

О компании

Energizer - один из лидеров рынка по производству и продаже батареек и многих других электронных устройств. Специализация: выпуск аккумуляторов, первичных элементов питания, зарядных устройств, фонарей, специальных элементов питания.

Электронный курс «Продажи для торговых представителей»

Торговый представитель – важное звено в цепи построения эффективной продажи. Квалифицированный торговый представитель должен учитывать ряд аспектов при работе с клиентом, начиная от [CV1] места расположения точки, заканчивая целевой аудиторией [CV2] данного магазина. Для этого необходимо обучить человека принципам продажи продукта, его специфике. Компания Energizer обратилась в eLearning center с целью создать электронный курс по своим продуктам и механике их продаж, чтобы полностью адаптировать сотрудника к работе в сфере активных продаж.

Курс состоит из двух частей: знакомство со стандартами работы торговых представителей и практическая часть, в которой воспроизводится рабочий день торгового представителя.

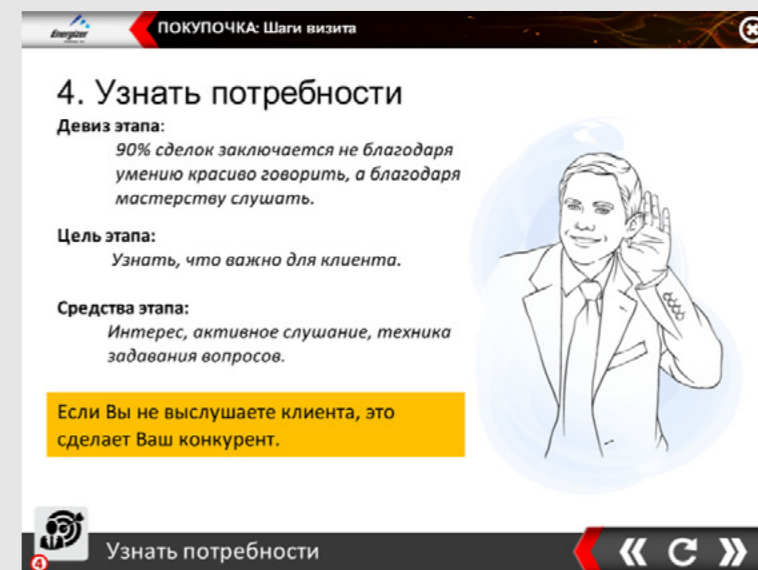
Практика представлена в виде города Брейск-Батареиск, в котором находятся [CV3] 16 магазинов (дневной план торгового представителя). Сотрудник может зайти в любой магазин и выполнить

разного рода действия: разместить товар, убедить клиента закупить новый ассортимент, ответить на возражения и т.д.

Основная цель курса компании в том, чтобы в рамках корпоративного стандарта ПОКУПОЧКА, научить торговых представителей верно действовать в самых разных ситуациях в торговых точках, суметь в конечном итоге повысить прибыльность и удовлетворить желание клиентов.

Игровой элемент курса – начисление виртуальной валюты за каждое правильно выполненное задание. По итогам курса подсчитывается сумма заработанных виртуальных денег сотрудником, показывается уровень его подготовки, что является [CV3] определенным показателем для руководителя, стимулом для самого сотрудника.

Задания в курсе представлены в различных форматах: диалоги (общение с продавцами и урегу-



лирование возражений), задачи на знание стандарта и анализ алгоритма работы, на визуальную оценку магазина и принятие решений, на правильное размещение товара на прилавках и оценку потенциальной эффективности торговой точки.

Курс «Продажи для торговых представителей» помогает полностью окунуться в причину нелегкой работы торгового представителя, вместе с тем, вдохновляет сотрудников компании на продуктивную работу красочными заданиями, живыми диалогами и возможностью заработать в игровой форме.

Инструмент разработки: Articulate Storyline

Сценарист: Лёвушкин Александр

Разработчик: Лёвушкин Александр

Дизайн и иллюстрация: Торгова Ольга

