

# saleSolution/ Школа IT-продаж<sup>®</sup>

+375 29 706 35 79 +7 977 257 69 57 salesolution.by

Курс  
«saleSolution»

Даты проведения:  
17.05 - 16.06.2021

Продолжительность:  
140 часов

## MAIN CAST



Никита Черкасов



Артур Науменко



Тамара Куликович



Максим Голиков



Юрий Сорокин



Юрий Макаров

## MASTER CLASSES



Сергей Байков



Сергей Сметух



Влад Радкевич



Александр Самбук

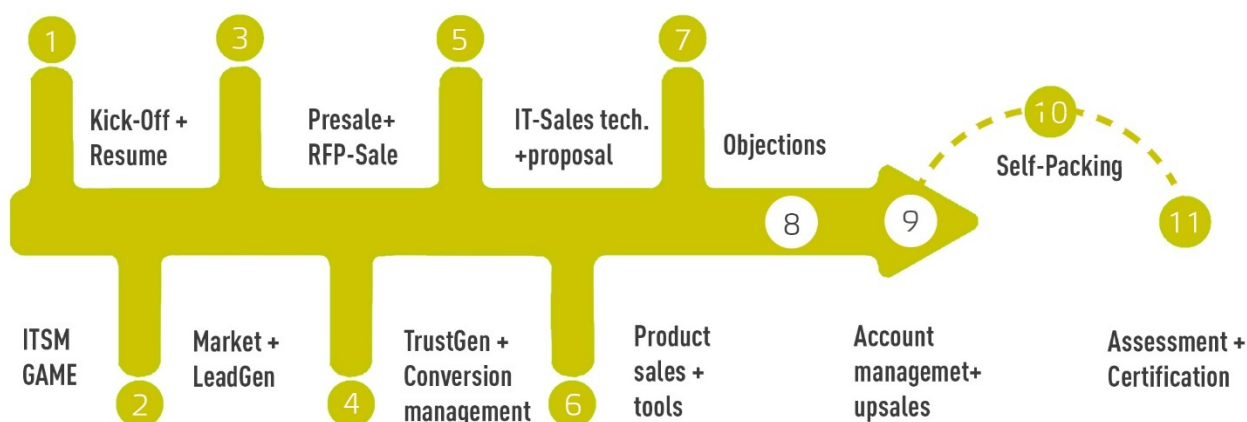


Юрий Шилев



Сергей Комягин

+7



Обратите внимание.  
В вашем расписании присутствуют 2 вида онлайн-занятий: **очные** и **заочные**.

### 1. Очные занятия

это **стримы**, они предполагают ваше участие в указанное в расписании время.

### 2. Заочные занятия

это **записанные видео**, которые вы можете посмотреть без конкретной привязки ко времени.

ПОНЕДЕЛЬНИК  
17.05 / 18:00  
Очное занятие

18:00/21:15  
Стрим

### MARKET DEV VS PRODUCT DEV

Игра-симуляция "Market dev vs Product dev" последовательно воспроизводит разработку стратегии развития бизнеса для продуктовых и сервисных компаний.

Во время игры участники последовательно проходят шаги анализа возможностей компании, исследования рынка, поиска ниши, изучения пользователей, выработки уникального ценностного предложения, подбора каналов продвижения, выбора модели монетизации и получения первых метрик эффективности.

		<p>Сценарий игры включает работу с известными методами анализа:  1. Матрица Ансоффа. 2. SWOT-анализ. 3. Матрица рынков Водтке. 4. ADL-матрица. 5. Анализ ёмкости рынка. 6. Кривые жизненного цикла товара. 7. Кривая принятия инноваций. 8. Преодоление пропасти. 9. Алгоритм создания голубого океана. 10. Диаграмма USP. 11. Интервью Customer development. 12. Канва личностных потребностей пользователей. 13. Persona Canvas. 14. Value Proposition Canvas. 15. JTBD. 16. Матрица конкурентных стратегий Портера. 16. Анализ эластичности цены. 17. Business Model Canvas. 18. Lean Canvas.</p> <p>Дополнительно, в зависимости от выбранной участниками стратегии, в игре также могут встретиться методы:  19. Customer Journey Map. 20. Маркетинг-микс 4-5-7P. 21. Product-market fit / Problem-solution fit canvas. 22. Customer Forces Canvas. 23. Empathy map. 24. PEST, SNW-анализ. 25. SMART-целеполагание. 26. Анализ воронки последователей. 27. Бенчмаркинг. 28. gfx, хуз, abc-анализ. 29. Окно Джохари. 30. Матрица BCG. 31. Consumer decision journey. 32. Service Blue Print. 33. NPS. 34. Модель "длинного хвоста". 35. Матрица Абея. 36. Матрица Томпсона – Стрикленда.</p> <p>В результате игры у участников останутся: - созданная карта исследования рынка и стратегии развития компании, - заполненная Lean Canvas / Business Model Canvas, - заполненные промежуточные матрицы анализа рынка и пользователей, - список каналов продвижения / <b>Тамара Куликович.</b></p>
Презентация занятия		<i>Market dev vs Product dev / Тамара Куликович.</i>
Чек -листы	Шаблоны	1. Чек-лист описания персоны и профиля потребностей клиента. 2. Чек-лист описания ценностного предложения для клиента в формате EVP и в формате Jobs-to-be-done. 3. Чек-лист подготовки УТП в формате FAB. 4. Стратегическая карта компании / Тамара Куликович.
Рекомендации	Книги	1. Разработка ценностных предложений / Александр Остервальдер. 2. Преодоление пропасти / Джеффри Мур. 3. Стратегии голубого океана / Чан Ким. 4. Больше денег от вашего бизнеса. Партизанский маркетинг в действии / Александр Левитас. 5. Спроси маму / Роберт Фитцпатрик. 6. Пиши, сокращай / Максим Ильяхов, Людмила Сарычева. / рекомендации Тамары Куликович и Юрия Сорокина.
	Видео	1. Как предотвратить каннибализм персон в разработке и продаже / Тамара Куликович. 2. Что делает продавец в ИТ / Юрий Сорокин. 3. Empathy Mapping / Юрий Веденин. 4. Как CJM изменила продажи в UXPRESSIA / Артур Науменко. 5. Фетишизм и удовлетворение потребностей: как влюбить в свой продукт / Тамара Куликович
	Шаблоны	1. Persona Canvas. 2. Value Proposition Canvas. 3. Lean canvas. 4. Долина тревог. / рекомендации Тамары Куликович.

<p>ВТОРНИК 18.05 --/-- <b>Заочное занятие</b></p> <p>Видео для самостоятельного ознакомления.</p>	<p>Видео</p>	<p><b>IT-Sales Entrance P.1</b></p> <p>Отличие обычных продаж от IT-продаж. Какие процессы отличаются? Продуктовые компании, сервисные компании, solution провайдеры, чистые аутсорсеры – кто они и чем отличаются их продажи? RFX-команда. В IT продавец – не одиночка, он работает с коллективом разработчиков. Особенности статуса продавцов в IT-компаниях. Роли продавца, бизнес-аналитика и RFX-команды Рунглиш. Симбиоз английского и русского, без которых речь IT-продажника непонятна: lead, opportunity, power sponsor, c-queue и nurturing. Доменные зоны. Кому продают свои услуги IT-компания: Healthcare, finance, e-commerce, security и др / <b>Сергей Байков</b>.</p> <p><b>Дополнительно:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Процесс it-продаж.</li> <li>2. Сравнение компаний по типам продаж.</li> <li>3. Роли и функции персонажей, с которыми взаимодействует продавец (бизнес-аналитики и RFX-команда).</li> <li>4. Правила взаимодействия с техническим департаментом.</li> <li>5. Словарь рунглиша для продавца.</li> </ol>
	<p>Видео</p>	<p><b>IT-Sales Entrance P.2</b></p> <p>Сколько получают продавцы в IT. Как устроиться на работу продавцом в IT-компанию, какие навыки и опыт для этого требуются. Через кого лучше заходить в IT-компанию: через HR, коллег-продавцов или через C-level менеджеров. Как составить резюме, чтобы на него обратили внимание. Кастомизация своих УТП: что учесть на собеседовании. Какие вопросы задают и как проходить компетентностное интервью. Какие подводные камни у этой профессии. Как развивать карьеру в IT продажах и куда она обычно приводит / <b>Юрий Сорокин</b>.</p> <p><b>Дополнительно:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Алгоритм входа продавца в айти-компанию.</li> <li>2. Чек-лист для тюнинга резюме.</li> <li>3. Срезы доходов сейлов.</li> <li>4. Срезы по образованию и прошлым местам работы ИТ продавцов.</li> <li>5. Советы по прохождению сложного компетентностного интервью.</li> </ol>
<p>Рекомендации</p>	<p>Видео</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Как устроиться в компанию своей мечты / <b>Юрий Сорокин</b>.</li> <li>2. Фазан или утка _ Как подобрать и оценить руководителя отдела продаж / <b>Тамара Куликович</b>.</li> <li>3. Какие вопросы зададут сейлзу и к чему быть готовым / <b>Максим Голиков</b></li> <li>4. Что спросят у сейлза в международной компании / <b>Лидия Галкина</b></li> </ol>
<p>Чек -лист</p>	<p>Шаблоны</p>	<p>Чек -лист для оценки корректности резюме и заполненности профилей в социальных сетях / <b>Юрий Сорокин</b>.</p>
<p>СРЕДА 19.05 / 18:00 Очное занятие</p>	<p>18:00/21:15 Стрим</p>	<p><b>Pre-Qualification / Leadgen в IT. P.1</b></p> <p>Определение своего SVP для потенциальных клиентов. Правила и ограничения при создании персон: правила выбора компаний-клиентов и создания SVP под каждого из них. Тактика работы с Upwork, Remote, LinkedIn, Clutch, E-Mail, Yellow pages / <b>Юрий Сорокин</b>.</p>

		<p><b>Pre-Qualification / Leadgen в IT. P.2</b> Преквалификация лидов при передаче их в sales. Методики AWAFF &amp; BANT / <b>Юрий Сорокин.</b></p>
		<p><b>Pre-Qualification / Leadgen в IT. P.3</b> Работа службы маркетинг и пресейл. Генерация лидов. Подготовка маркетинговых short &amp; longlists. Источники формирования маркетинговых списков. Работа с базами фрилансеров Upwork / Kaggle, e-mail рассылки, business dating, word of mouth, базы ЛПР, системы рефералов, покупная реклама, outsourcing to 3 party, собственный сайт и философия нетворкинга Правила успешной работы в профессиональных соцсетях (Xing / LinkedIn / LinkedIn Sales Navigator). «Ковровая» email-бомбардировка и кастомизированный подход к mail-marketing. Boolean search: работа с поисковыми запросами. X-Ray поиск – работа с «шифрующимися клиентами». Работа с открытыми и закрытыми клиентскими базами. Поиск и выход на стейкхолдеров в Lin. Правила kick-off letter. Сценарии и скрипты холодных звонков в зависимости от персоны клиента. Правила и стратегии пингования клиента / <b>Юрий Сорокин.</b></p> <p><b>Первое домашнее задания:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Подготовить свой LIN-Profile</li> <li>2. Индивидуальное задание по написанию kick-off letter</li> </ol> <p><b>Дополнительно:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Алгоритмы булева поиска.</li> <li>2. Алгоритмы X-Ray запросов.</li> <li>3. Алгоритм поиска по LIN.</li> </ol>
Презентация занятия		<i>Pre-Qualification / Юрий Сорокин.</i>
Чек-лист	Шаблоны	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. SVP.</li> <li>2. AWAFF и BANT.</li> </ol>
Рекомендации	Таблица	<i>Расписанные каналы вливания в трафик / рекомендация Юрия Сорокина.</i>
	Книги	<i>Software without Borders / Steve Mezak (описание) / рекомендация Юрия Сорокина.</i>
	Видео	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Deep Sourcing / Разведка для IT-Sales / Нарек Асликян.</li> <li>2. Позиционирование продаж / Александр Самбук.</li> <li>3. Лидогенерация из директорий / Ирина Цумарева, Евгений Груданов.</li> <li>4. Опыт организации Roadshow / Рома Римша. / рекомендации Тамары Куликович.</li> <li>5. Эволюция структуры отдела продаж / Влад Радкевич</li> </ol>
<b>DEADLINE</b> <b>23.05.21</b>		<p><b>Первый дедлайн. Kick-Off</b> К этому времени в своей закрытой группе вы размещаете ссылки на выполненную работу по подготовке kick-off letter</p>
<p>ПОНЕДЕЛЬНИК 24.05 / 18:00 Очное занятие</p>	<p>18:00/19:35 Стрим</p>	<p><b>Pre-Sales в IT. P.1</b> Первый e-mail контакт с клиентом. Kick off mails. Скрипты хороших и плохих писем. Правила деловой переписки. Разбор kick-off letters, составленных группой / <b>Никита Черкасов.</b></p>

		<p><b>Второе домашнее задание:</b></p> <p>1. Групповое задание по написанию кастомного письма</p> <p><b>Дополнительно:</b></p> <p>1. Матрица ЛПП.  2. Скрипт подготовки к звонку.  3. Скрипты хороших и плохих писем.,  4. Чек-лист по написанию письма.</p>
19:40/21:15		<p><b>Pre-Sales в IT. P.2</b></p> <p>Presales процесс идет сразу после leadgen-процесса. Это пересечения процессов продажи и производства. Обобщенно в этом процессе наравне с sales действуют и технические специалисты, т.н. команда RFX.</p> <p>Типы запросов от клиентов: RFI, RFQ, RFP, RFB. Правила и регламенты взаимодействия продавцов и технарей во время подготовки коммерческого предложения. Участники процесса presales и их разная мотивация: development office, PM office, sales office.</p> <p>Основные проблемы, подводные камни и искусство правильно работать с тех. департаментом / <b>Максим Голиков.</b></p> <p><b>Дополнительно:</b></p> <p>1. RFX Бизнес-процесс.</p>
Презентация занятия		<i>Pre-Sales в IT. P.1 / Никита Черкасов.</i>
Презентация занятия		<i>Pre-Sales в IT. P.2 / Максим Голиков.</i>
Чек-лист	Шаблон	<i>Чек-лист по написанию письма.</i>
Рекомендации	Ссылка	<i>Гайд HubSpot'a по написанию емейлов / Никиты Черкасова.</i>
	Видео	<i>Упаковка сервиса и продукта / Никита Черкасов.</i>
	Видео	<p>1. Deep Sourcing / Разведка для IT-Sales / Нарек Асликян.</p> <p>2. Позиционирование продаж / Александр Самбук.</p> <p>3. Лидогенерация из директорий / Ирина Цумарева, Евгений Груданов.</p> <p>4. Опыт организации Roadshow / Рома Римша. / рекомендации Тамары Кулинкович.</p>
<b>DEADLINE</b> <b>25.05.21</b>		<p><b>Второй дедлайн. LIN Profiles</b></p> <p><i>К этому времени в своей закрытой группе желающие размещают ссылки на свои LIN-Профили</i></p>

<p>СРЕДА 26.05 / 18:00 Очное занятие</p>	<p>Видео</p>	<p><b>Увеличение конверсии. Р.1</b> Первый online meeting с клиентом. Правила оценки клиента и проблемы. Первое знакомство, прояснение потребностей. Определение реального статуса клиента на этапе телефонного звонка. Медицина vs коммуникативная компетентность. Юмор versus native speaking. Искусство уклончивой, но конкретной речи. Crab methods. Кросс-культурные stop-words в переговорах. Основные возражения клиентов и техники работы с возражениями <b>/ Юрий Макаров.</b></p> <p><b>Дополнительно:</b> 1. Stop-words чек-лист. 2. Чек-лист «Алгоритм по уходу от нежелательных вопросов».</p> <hr/> <p><b>Увеличение конверсии. Р.2</b> Продажа технического интервью, как рост доверия. Pre-meeting, как залог продаж. Технический meeting, как генератор доверия. Видео-meeting – правила фасилитации клиента. RFP-meeting. Алгоритмы дирижирования при переговорах. Роль продавца, как медиатора между клиентом и production. Этап технической оценки проблемы. Продающие экспертные вопросы. В чем суть? Завершение звонка. Техники closeUPS. Продажа оффера JIT + C-Vox. Увеличение точек контакта с клиентом / <b>Юрий Макаров.</b></p> <p><b>Третье домашнее задание:</b> 1. Групповое задание по написанию медиаплана</p> <p><b>Дополнительно:</b> 1. Lead-Квалификационный чеклист. 2. Алгоритм увеличения точек контакта с клиентом. 3. Чек-лист по оцениванию компетенций командной работы на техническом звонке.</p>
<p>Презентация занятия</p>		<p><i>Увеличение конверсии. Р.1 и Р.2 / Юрий Сорокин</i></p>
<p>Чек-лист</p>	<p>Шаблон</p>	<p><i>1. Чек-лист Stop-words + Алгоритм по уходу от нежелательных вопросов.</i></p>
<p>Рекомендации</p>	<p>Видео</p>	<p><i>Нетрадиционные вопросы квалификации клиентов / Тамара Куликович.</i></p>
<p>Чек-лист</p>	<p>Шаблон</p>	<p><i>Информативные вопросы для BANT-квалификации / Тамара Куликович.</i></p>
<p><b>DEADLINE</b> <b>27.05.21</b></p>		<p><b>Третий дедлайн. Кастомное sales-letter. Групповая работа.</b> Ученики до 22:00 отправляют на проверку свое письмо клиенту.</p>
<p>ПОНЕДЕЛЬНИК 31.05 / 18:00 Очное занятие</p>	<p>18:00/21:15 Стрим</p>	<p><b>Техники продаж в IT. Съём потребностей. Р.1</b> Подготовка коммерческого предложения. При продажах дорогих айти решений логика составления коммерческого предложения в корне отличается от логики продавца-«бодишопа». Применимость классических техник продаж на разных этапах продажи FAB, AIDA, DIPADA, SPIN / <b>Тамара Куликович</b></p> <p><b>Дополнительно:</b> 1. Чек-лист по составлению продающей презентации. 2. Скрипт переговоров SPIN при продаже ИТ-продуктов. 3. Примеры формулировок FAB для продаж ИТ продуктов и решений.</p>

Презентация занятия		<i>Техники продаж в IT. Съём потребностей. Р.1 / Тамара Куликович.</i>
Чек-лист	Шаблон	<i>Чек-лист по составлению продающей презентации / Тамара Куликович.</i>
Скрипт	Шаблон	<i>Скрипт переговоров SPIN при продаже ИТ-продуктов / Тамара Куликович.</i>
Примеры	Шаблон	<i>Примеры формулировок FAB для продаж ИТ продуктов и решений / Тамара Куликович.</i>
Рекомендации	Книги	<i>Чего они хотят? / Тамара Куликович.</i>
	Видео	<i>Варенье из иголок, или как эффективно (не)использовать data analysis / Тамара Куликович.</i>
<b>DEADLINE 1.06.21</b>		<b>Четвертый дедлайн. Медиаплан.</b> Моделирование максимального количества правильных точек контакта с клиентом. Составление контент-графика пингования клиентов. Правильная продажа tech-meeting
СРЕДА 02.06 / 18:00 Очное занятие	18:00/19:35 Стрим	<b>Техники продаж в IT. Съём потребностей. Р.2</b> Отработка навыков проведения классических сервисных и solution-консалтинговых продаж / <b>Тамара Куликович.</b>  <b>Групповая работа.</b> Подготовка к переговорам с клиентами на деловой игре SalesBattle. 1. Описание персоны и сценария клиента. 2. Описание ценностного предложения для клиента. 3. Подготовка УТП услуги, компании и страны. 4. Подготовка скрипта для продажи в стиле консалтинга и "Долины тревог".  <b>Дополнительно:</b> 1. Чек-лист описания персоны и сценария клиента. 2. Чек-лист описания ценностного предложения для клиента в формате EVP и в формате Jobs-to-be-done. 3. Чек-лист подготовки УТП в формате FAB. 4. Чек-лист подготовки скрипта для продажи в стиле консалтинга и "Долины тревог".
	19:35/21:15 Стрим	<b>Техники продаж в IT. Съём потребностей. Р.3</b> Отработка навыков проведения классических сервисных и solution-консалтинговых продаж. Презентация реальных кейсов из практики сервисных продаж. Подряды, переполучка, мультитеж, аутстаф и еще не менее 9 техник, которые используются тогда, когда "не все пошло так, как мы планировали" / <b>Максим Голиков.</b>
Презентация занятия		<i>Техники продаж в IT. Съём потребностей. Р.2 / Тамара Куликович.</i>
Презентация занятия		<i>Техники продаж в IT. Съём потребностей. Р.3 / Максим Голиков</i>
Чек-лист	Шаблон	<i>Чек-лист по проведению первого разговора с клиентом / Тамара Куликович.</i>
Алгоритм	Шаблон	<i>Алгоритм переговоров в стиле консалтинга авторским методом «Долина тревог» / Тамара Куликович.</i>

Рекомендации	Видео	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Использование в компании товарной матрицы и апсейл, кроссейл и даунсейл / Виталий Никуленко.</li> <li>2. Как квалифицировать клиента и посчитать, когда не стоит браться за заказ / Максим Голиков.</li> <li>3. Продажи на белорусском рынке / Илья Гец.</li> <li>4. Логика продажи энтерпрайзам / Сергей Комягин</li> <li>5. Ядерная кнопка в больших сделках / Влад Радкевич</li> </ol>
ПОНЕДЕЛЬНИК 07.06 / 18:00 Очное занятие	18:00/19:30 Стрим	<p><b>Особенности Product Sales.</b> Особенности продаж IT продуктов, отличия от продаж в сервисных компаниях. Чем отличаются продажи продуктов в small/medium business от продаж в enterprise. Проведение демо продукта для клиента, язык features vs. use cases / <b>Артур Науменко.</b></p> <p><b>Дополнительно:</b> 1. Сценарий для демо.</p>
	19:30/21:15 Стрим	<p><b>Работа с возражениями. Завершение сделки</b> Основные возражения клиентов и техники работы с возражениями. Тактики работы с возражениями – bodybags и возражениями-salvations. Принципы завершения сделки и основные модели ассертивного поведения продавца Правила «ведения клиента». Nurturing &amp; Pinging / <b>Юрий Сорокин.</b></p> <p><b>Дополнительно:</b> 1. Список распространенных возражений клиентов в ИТ и скрипты ответов на них. 2. Чек-лист по стратегиям закрытия сделки в зависимости от типа ЛПР.</p>
Презентация занятия		<i>Особенности Product Sales / Артур Науменко.</i>
Презентация занятия		<i>Работа с возражениями. Завершение сделки / Юрий Сорокин.</i>
Чек-лист	Шаблон	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Чек-лист описания персоны и сценария клиента.</li> <li>2. Чек-лист описания ценностного предложения для клиента в формате EVP и в формате Jobs-to-be-done.</li> <li>3. Чек-лист подготовки УТП в формате FAB.</li> <li>4. Чек-лист подготовки скрипта для продажи в стиле консалтинга и "Долины тревог".</li> </ol>
Рекомендации	Вебресурсы	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <a href="#">SaaStr Podcasts</a>.</li> <li>2. <a href="#">Inside Intercom Podcast</a>.</li> <li>3. <a href="#">Intercom Books</a>.</li> <li>4. <a href="#">Value Proposition Canvas</a>.</li> <li>5. <a href="#">The Ultimate Guide to SaaS Customer Lifetime Value (LTV)</a>.</li> <li>6. <a href="#">Sales Qualification Questions</a>.</li> <li>7. <a href="#">Give a dazzling keynote presentation - платный курс по презентациям и демо продуктов.</a> / рекомендации Артура Науменко.</li> </ol>
	Видео	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. История внедрения лидскоринга в PandaDoc / Андрей Гавриленко, Дмитрий Северинец.</li> <li>2. Как разделить роли product-менеджера и it-продавца / Сергей Бережной.</li> </ol>
	Книги	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <a href="#">Create and Deliver a Killer Product Demo: Tips and Tricks to Wow Your Customers / Oscar Santolalla.</a></li> </ol>



<p>СРЕДА 09.06 / 18:00 Очное занятие</p>	<p>18:00/19:00 Стрим</p>	<p><b>Презентация IT-продукта, сервиса, решения.</b>          Businesstelling &amp; Businessread, как тренды при составлении презентации и промотировании продуктов. Правила якорной верстки презентации, провокативность head-ов, web-pattern-мышление, инфографические и видео-продажи.          Навыки работы с корпоративными сайтами и продакт-лендингами          / <b>Юрий Сорокин.</b></p> <p><b>Пятое домашнее задание:</b>          Групповое задание по подготовке к online-митингу.</p> <p><b>Дополнительно:</b>          1. Чек-лист по составлению презентации-сторителлинга.          2. Чек-лист по составлению информационной презентации.</p>
	<p>19:00/20:30 Стрим</p>	<p><b>Коммерческое предложение.</b>          Размер, структура, кастомизация и особенности при отправке. Коммерческое предложение - это самый обидный этап для срыва сделки и, тем не менее, это случается при не включенности продавца. Покажем на кейсах, что работает, а что «помогает потерять клиента»          / <b>Юрий Макаров.</b></p>
	<p>20:30/21:15 Стрим</p>	<p><b>Подготовка тех. специалистов к собеседованию</b>          Наиболее вероятные риски непрохождения собеседования. Общие рекомендации по планированию и проведению собесов с технарями          / <b>Юрий Макаров.</b></p> <p><b>Дополнительно:</b>          1. Чек-лист по прохождению собеседования.</p>
Презентация занятия		<i>Презентация IT-продукта, сервиса, решения / Юрий Сорокин.</i>
Презентация занятия		<i>Коммерческое предложение / Юрий Макаров.</i>
<p>ЧЕТВЕРГ 10.06 / --- ONLINE – Тьюторство Ученики задают вопросы в течение дня и получают ответы</p>	<p><b>Selfpacking и продажа себя как продавца.</b>          Это онлайн занятие. Правила простые: те, кто заинтересованы в «корректировке резюме», отправляют его в закрытую группу и получают рекомендации по исправлению / <b>Юрий Сорокин.</b></p> <p><b>Дополнительно:</b>          1. Чек-лист по составлению резюме.          2. Чек-лист по составлению мотивационного письма.</p>	
	<p><b>Presentation. Dry Run (Групповая работа).</b>          Подготовка к презентации команды клиенту / <b>Команда saleSolution.</b></p>	
Чек-лист	Шаблон	<p>1. Чек-лист по составлению резюме.          2. Чек-лист по составлению мотивационного письма.</p>
<p>ПОНЕДЕЛЬНИК 14.06 / --- <b>Заочное занятие</b></p>	Видео	<p><b>Upsale. Аккаунтинг и crosssales. Специфика аккаунт-менеджмента в IT.</b>          Digital Image. Разные модели аккаунт менеджмента в зависимости от типа продукта, типа бизнеса и размера компании.          Обязанности vs Навыки Аккаунт менеджера: hard skills, soft skills, personality.</p>

Видео для самостоятельного ознакомления		Департаменты взаимодействия: BA, DEV, RFX, Sales, QA, Бухгалтерия, Upselling. Балланс follow-ups & just chatting / <b>Сергей Сметюх</b> .
14.06 / 19:30 Очное Занятие-зачет	19:30/21:15 Стрим	<b>SalesBattle</b> На этой деловой игре моделируется реальная ситуация работы presale-департамента. Ученики проходят все те этапы, которые предстоит пройти реальному продавцу в IT, не включая этапа составления презентации. Составление kick-off letter, первый звонок к клиенту, QA-session и tech. meeting будут оценены в разрезе soft & hard компетенций / <b>Команда saleSolution</b> .
Презентация занятия		Upsale. Аккаунтинг и crosssales / Сергей Сметюх.
Рекомендации	Видео	Обязанности Аккаунта / Сергей Сметюх Переход к ABM в компании / Сергей Сметюх ABM – не BMW – Сколько стоит перейти в новую парадигму маркетинга / Сергей Сметюх Кейс-Стади-Сейлз, или как мы перешли от инбаунда к аутбаунд ABM / Юрий Шилаев
ВТОРНИК 15.06 / ---  ONLINE – Тьюторство Ученики задают вопросы в течение дня и получают ответы		Последнее тьюторство перед презентацией групповых работ. Ученики задают вопросы – преподаватели отвечают
СРЕДА 16.06 / 18:00	18:00/21:15 Стрим	Сертификационный экзамен. На основании QA-сессий ученики презентуют свои proposals в режиме реального времени перед комиссией / <b>Команда saleSolution</b> .
СРЕДА 16.06 / 18:00	18:00/21:15 Стрим	<b>Карьерный коучинг и профориентация.</b> По итогам экзамена ученики получают сертификаты с баллами. С разбором ошибок. С советами по исправлению ошибок. После начинается консультирование учеников по вопросам перспектив трудоустройства, лучших компаний для старта, релокейта или перехода. Дадим информацию о правилах прохождения собеседования в конкретных компаниях и о правилах адаптации в этих компаниях / <b>Команда saleSolution</b> .

[Facebook](#)  
[Instagram](#)  
[Youtube](#)  
[Telegram](#)

Присоединяйтесь к нашим соцсетям. Там есть все для того, чтобы понять, кто, кому и как продает в IT

Будем рады встрече на мероприятиях

