

# ИИ-наставник для отдела продаж

Научим продавать каждого сотрудника  
на уровне ваших лучших продавцов

- ✓ Без увеличения штата тренеров
- ✓ Без огромных затрат
- ✓ Без сложных внедрений



# Кому и почему это необходимо **прямо сейчас**

1

## Руководитель

- ▶ Хотите вывести отдел на новый уровень
- ▶ Ищете инновационные решения
- ▶ Готовы к прорывным результатам

*"Мне нужна система для быстрого роста"*

2

## Собственник

- ▶ Теряете прибыль из-за текучки
- ▶ Нужен быстрый результат
- ▶ Нет времени на эксперименты

*"Я устал терять деньги на обучении"*

3

## HR

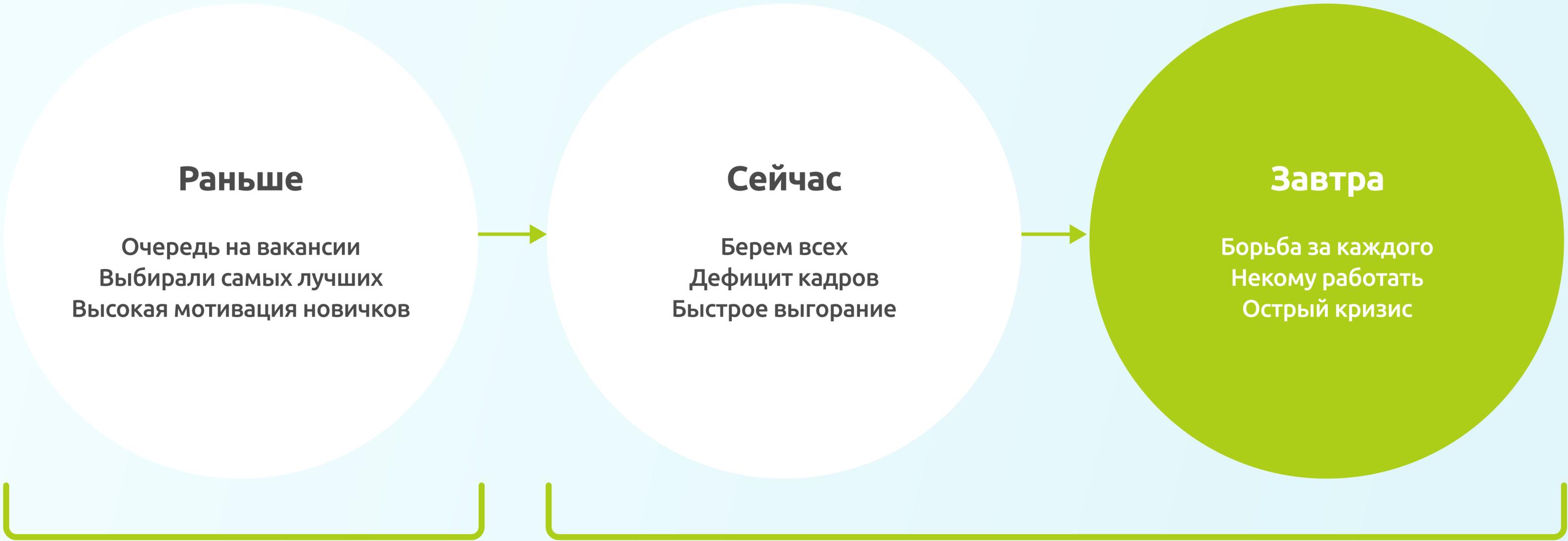
- ▶ Высокая текучка кадров
- ▶ Сложности с адаптацией
- ▶ Требуют снизить затраты

*"Нужно срочно решить проблему с персоналом"*



# Но вам мешает **проблема рынка труда**

Демографическая яма только усугубит ситуацию. Конкуренция за кадры будет расти.



## Раньше

Очередь на вакансии  
Выбирали самых лучших  
Высокая мотивация новичков

## Сейчас

Берем всех  
Дефицит кадров  
Быстрое выгорание

## Завтра

Борьба за каждого  
Некому работать  
Острый кризис

Рынок **работодателя**

Рынок **соискателя**

# Единственный выход — качественно учить каждого



Создавать  
систему роста



Постоянно повышать  
эффективность



Удерживать и  
развивать тех,  
кто уже работает



Быстро  
адаптировать  
новичков

Вопрос уже не в том, учить или не учить.  
Вопрос в том, как делать это эффективно.

# Почему существующие методы не справляются?

## Тренеры

Ограниченный ресурс

---

- Высокая цена тренинга
- Не могут уделить время каждому
- Без практики эффект быстро забывается

## Наставничество

Конфликт интересов

---

- У наставников свои планы продаж
- Нет системы передачи знаний
- Качество обучения зависит от настроения

## Онлайн-платформы

Только теория

---

- Нет практики с обратной связью
- Сложно создавать контент
- Формальное прохождение материалов

**Нужен принципиально новый подход**

# Решение:

## ИИ-наставник для обучения продажам

### Масштабируемость

- ▶ Доступен 24/7 для каждого сотрудника
- ▶ Одновременно учит всю команду и ищет лучшие практики
- ▶ Не устает, всегда в форме, бесконечно масштабируется



### Эффективность

- ▶ Знает всё о вашем продукте и клиентах
- ▶ Дает мгновенную обратную связь
- ▶ Адаптируется под каждого ученика



### Практичность

- ▶ Реальные сценарии продаж по воронке
- ▶ Безопасная отработка навыков
- ▶ Постоянное развитие для каждого

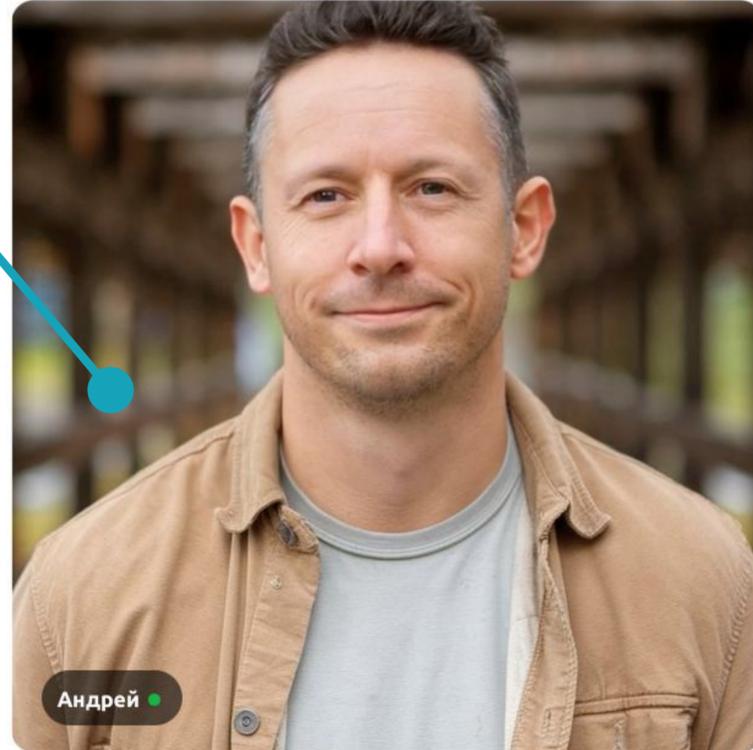


От теории к практике без риска для бизнеса

# Экран тренажера

## Клиент

С собственным характером, историей и потребностями



Андрей

Озвучить текст

[Шаг №1]

[Деловито, немного спеша]

Да, слушаю вас.

[Совет: Быстро напомните, что вы из Телеком Медиа, которая делала сайт. Спросите, удобно ли сейчас говорить. Будьте энергичны и позитивны.]

## Реплика

Клиент подстраивается под наши ответы. А система дает совет, что лучше сказать, чтобы достигнуть задач контакта

## Описание

Описание всех деталей ситуации и клиента для ученика

00:07

Закончить



### Описание

Ситуация: Клиент забыл о существовании сайта

Андрей, владелец магазина стройматериалов, мужчина 35-50 лет. Управляет малым бизнесом в B2C сфере с оборотом 5-10 млн руб/год. Заказал у нас сайт-визитку 3 года назад, после чего общение прекратилось. За это время его бизнес вырос: расширился ассортимент, открылся второй магазин. Однако сайт остался без изменений.

Андрей самостоятельно принимает решения, ценит личные отношения и чувствителен к цене. Он осознает необходимость онлайн-присутствия, но не разбирается в деталях. Готов платить за очевидную выгоду. Сейчас его бизнес

### Задачи

- Восстановить контакт и узнать о текущем состоянии бизнеса.
- Связать проблемы клиента с возможностями нового сайта.
- Предложить бесплатный анализ сайта.
- Договориться о проведении анализа и следующей встрече.

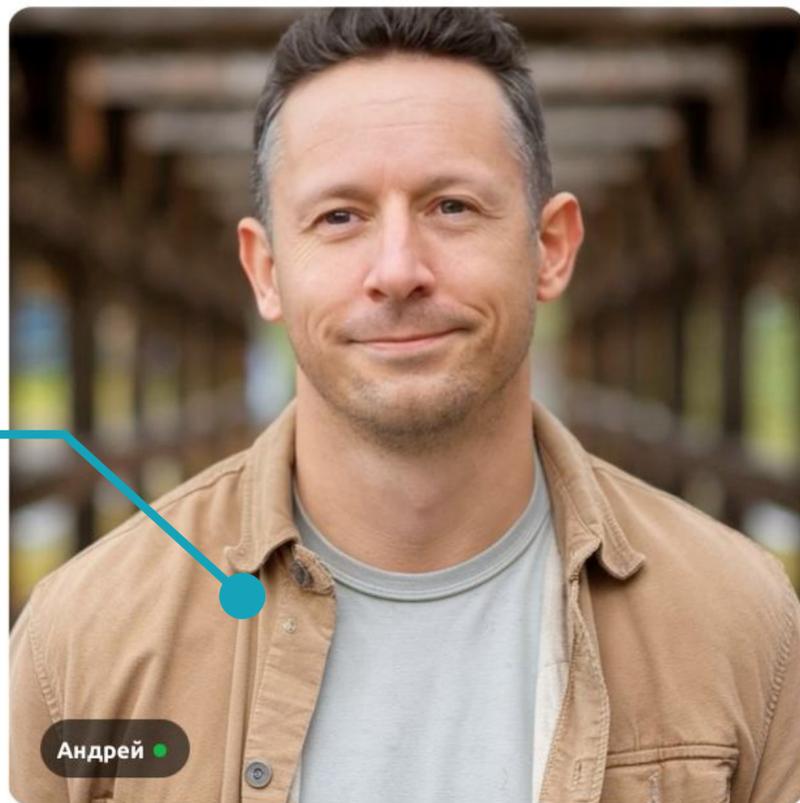
## Задачи

Список задач, которые нужно последовательно достигнуть в диалоге

# Процесс диалога

## Сложность

В зависимости от сложности и ответов ученика, клиент будет вести себя каждый раз по-разному



00:03 00:08

[Шаг №3]

[Оживленно]

Да вроде неплохо. Второй магазин открыли в прошлом году, ассортимент расширили. Правда, с клиентами сложнее стало - конкуренты активничают. А вы чего звоните-то?

[Совет: Отлично, клиент сам обозначил проблему. Свяжите падение клиентопотока с устаревшим сайтом]

## Аудио

Фразу клиента можно послушать или прочитать текстом

## Обратная связь

Если нажать на кнопку, диалог будет завершен и ученик получит детальную ОС

00:28

Закончить



## Ответ

Можно дать ответ через аудио или текст



Нажмите и отпустите, чтобы начать запись

# Обратная связь

## Ученик получает оценку и советы по достижению целей контакта

### Восстановить контакт и узнать о текущем состоянии бизнеса

8

Молодец! Ты отлично напомнил клиенту о прошлом сотрудничестве и поинтересовался его делами. Это помогло восстановить контакт.

#### Как получить высшую оценку

Чтобы получить 10 баллов, можно было бы задать больше конкретных вопросов о бизнесе. Например: 'Как изменился ваш ассортимент за последнее время?' или 'С какими основными трудностями сталкиваетесь сейчас?'

### Связать проблемы клиента с возможностями нового сайта

7

Ты хорошо уловил проблему клиента с уменьшением количества клиентов и связал это с необходимостью обновления сайта. Молодец!

#### Как получить высшую оценку

Для полного балла можно было бы привести конкретные примеры, как новый сайт решит его проблемы. Например: 'Современный сайт с удобным каталогом может привлечь на 30% больше клиентов' или 'Функция онлайн-заказа может увеличить продажи на 20%'.

### Предложить бесплатный анализ сайта

9

Отлично! Ты четко предложил бесплатный анализ и объяснил, что он включает. Это заинтересовало клиента.

#### Как получить высшую оценку

Для идеального результата можно было бы добавить, что этот анализ обычно стоит определенную сумму, но для него будет бесплатным. Это повысило бы ценность предложения в глазах клиента.

### Договориться о проведении анализа и следующей встрече

10

Превосходно! Ты четко обозначил сроки проведения анализа, уточнил удобное время для звонка и способ связи. Клиент согласился, это большой успех!

#### Как получить высшую оценку

Ты уже набрал максимальный балл! Продолжай в том же духе, ты отлично справляешься с завершением разговора и достижением конкретных договоренностей.

# От новичка до мастера продаж

## Основы

- Знакомство с продуктом
- Базовые техники продаж
- Простые диалоги

1

## Развитие

- Сложные сценарии
- Работа с возражениями
- Увеличение конверсии

2

## Мастерство

- Крупные сделки
- Сложные переговоры
- Возврат ушедших клиентов

3



# Полный контроль над развитием команды



## Анализ каждого действия

Система отслеживает все диалоги, решения и результаты каждого сотрудника в реальном времени



## Точное понимание прогресса

Вы видите, как развивается команда, кто готов к сложным задачам, а кому нужна поддержка



## Обоснование решения

Развивайте команду на основе точных данных, а не предположений и догадок

# Измеримые результаты для каждого



## Для компании

- ▶ Снижение затрат на обучение за счет ИИ
- ▶ Рост выручки за счет роста качества переговоров
- ▶ Снижение текучки за счет улучшения онбординга



## Для руководителя

- ▶ Контроль над процессом
- ▶ Предсказуемый результат
- ▶ Система масштабирования лучших практик



## Для опытных сотрудников

- ▶ Новые инструменты продаж
- ▶ Рост среднего чека
- ▶ Меньше отвлекаться от текущих сделок на новичков



## Для новичков

- ▶ Быстрый старт в продажах
- ▶ Понятная система развития
- ▶ Уверенность в работе



# Три простых шага к запуску



## Создаем фундамент

- ▶ Заполняете бриф по вашей компании
- ▶ Мы разрабатываем сценарии под вас
- ▶ Проверяете и одобряете материалы



## Пробуем в деле

- ▶ Настраиваем систему под вашу специфику
- ▶ Обучаем работе с платформой
- ▶ Оцениваете пользу на практике



## Масштабируем успех

- ▶ Добавляем новые сценарии
- ▶ Подключаем всех сотрудников
- ▶ Получаете измеримый результат

# Попробуйте бесплатно

## Демо-доступ включает:

- ▶ Настройку под ваш продукт
- ▶ Обучение команды
- ▶ 10 дней тестов

## Записаться на демо



# Контакты для связи

Номер телефона:

**+7 (495) 7777-892**

Наши соцсети:

**[t.me/xskillcom](https://t.me/xskillcom)**

Электронная почта:

**[hello@xskill.com](mailto:hello@xskill.com)**

Сайт:

**[xskill.com](https://xskill.com)**

**XSKILL**



Участник

