
ÕPPEKAVA

1. Õppekava nimetus

Coachiv müük

2. Õppekava rühm

Juhtimine ja haldus

3. Õppe eesmärk ja õpiväljundid

Eesmärk: Koolituse eesmärk on anda osalejale tervikliku, väärtuspõhise müügitsükli juhtimise oskus alates toote/teenuse vastu huvi tundmisest kuni müügiotsuse lõpetamiseni.

Õpiväljundid:

- Teab kuidas kasutada *coachiva* müügi mudelit väärtuspõhise müügi juhtimisel
- Oskab kasutada võimsaid küsimusi müügitsükli erinevates osades
- Teab kuidas kohandada oma käitumist erinevatele klienditüüpidele
- Oskab kasutada coachivat kuulamist kogu müügitsükli jooksul
- Tunneb erinevaid strateegiaid, kuidas lõpetada müügiotsuse ja jõuda otsuseni

4. Sihtgrupp ja õppe alustamise tingimused

Koolitus sobib kõikidele igapäevaselt toote või teenuse müügiga tegelevatele inimestele. Samuti erineva tasandite juhtidele ja meeskondade juhtidele. Õpingute alustamiseks eritingimusi ei ole.

5. Õppe maht sh. õppe ülesehitus, õppekeskkond ja õppevahendid.

Õppe maht ja ülesehitus: koolituse kogumaht on 16 akadeemilist tundi jaotatuna nelja õppepäeva peale

Õppekeskkond: standardse varustusega kaasaegne seminariruum ja/või online keskkond ZOOM

Õppevahendid: iga osaleja saab personaalse koolituse töövihiku

6. Õppe sisu

Õppe sisu jaotub kahe erineva mooduli peale, kus I moodulis keskendutakse coachingu olemuse ja sisu ning tööriistade õppimisele ning II moodulis meeskonna coachingu ja selleks vajalike tööriistade õppimisele.

I MOODUL

- Coachiva müügi olemus
- Kuidas ära tunda kliendi tegelikke vajadusi?
- Coachiva müügi 4-osaline mudel – müügitsükkel
- Suhte loomine kliendiga
- Aju ja hääle roll suhte loomisel
- Coachiva müügivestluse kuulamise tasandid
- Coachi metatasandi loomine
- Kokkuvõte I moodulist

II MOODUL

- Tunne oma klienti- erinevad klienditüübid
- Kuidas kõnetada erinevaid klienditüüpe?
- Coachiva müügi mudeli baasküsimused
- Müügi protsessi juhtimine läbi coachivate küsimuste
- Võimsad küsimused müügi protsessi erinevates osades
- Erinevad tehnikad ja strateegiad coachivas müügis
- Kliendi vajaduste kaardistamine
- Väärtused, vajadused ja lahendused
- Kokkuvõte II moodulist

III MOODUL

- Müügiprotsessi lõpetamine ja otsuse defineerimine
- Soovituste küsimine
- Tegevuste kahepoolne planeerimine
- Kokkuvõtte koolitusest

7. Õppemeetodid

Koolituse fookuses on lahenduskeskse coachingu aktiivmeetodid. Vajalikud oskused nn. **tööriistad** omandatakse koolitusel läbi kogemusliku õppe, kus meetoditena kasutatakse erinevaid aktiivõppe vorme:

- Individuaal- ja rühmaharjutusi;
- *Coachiva* müügi mudelit;
- Erinevaid kujutlus- ja loovtehnikaid;
- Erinevaid mudeleid ja teste;

Metoodikaid rakendatakse loovalt lähtuvalt osalejate spetsiifilistest eesmärkidest, grupiprotsesside dünaamikast ja arenguvajadustest.

8. Koolituse lõpetamise tingimused

Koolitus on läbitud täies mahus ning õppija on võtnud osa kõikidest praktilistest harjutustest.

9. Väljastatav dokument

Koolituse läbinud õppijale väljastatakse tunnistus

10. Koolitaja(te) kvalifikatsioon

Koolitust viivad läbi rahvusvahelise coachingu federatsiooni ICF poolt akrediteeritud coachinguprogrammi läbinud, pikaajalise koolituse- ja coachingu kogemusega treenerid Eike Tõnismäe ja Annika Sööt. Treenerite tutvustused on leitavad leheküljel intelligentne.ee, alalehe "Meist" alt.

