

# ÕPPEKAVA

## 1. Õppekava nimetus

Coachiv müük

## 2. Õppekava rühm

Juhtimine ja haldus

## 3. Õppe eesmärk ja õpiväljundid

Eesmärk: Koolituse läbinul on terviklik väärtuspõhise müügitsükli juhtimise oskus alates toote/teenuse vastu huvi tundmisest kuni müügiprotsessi lõpetamiseni.

Õpiväljundid:

- kasutab coachiva müügi mudelit väärtuspõhise müügi juhtimisel;
- kasutab võimsaid küsimusi müügitsükli erinevates osades;
- oskab kohandada oma käitumist erinevatele klienditüüpidele;
- kasutab coachivat kuulamist kogu müügitsükli jooksul;
- tunneb erinevaid strateegiaid, kuidas lõpetada müügiprotsessi ja jõuda otsuseni.

## 4. Sihtgrupp ja õppe alustamise tingimused

Koolitus sobib kõikidele igapäevaselt toote või teenuse müügiga tegelevatele inimestele, samuti erinevate 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 18 akadeemilist tundi, sh. auditoorset tööd 18 a/t ja iseseisvat tööd 0 a/t.

Õppekeskkond: standardse varustusega kaasaegne seminariruum ja/või online platvorm.

Õppevahendid: iga osaleja saab personaalse koolituse töövihiku.

## 6. Õppe sisu

Õppe sisu jaotub kolmeks mooduliks.

### 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

- Müügi protsessi lõpetamine ja otsuse defineerimine
- Soovituste küsimine
- Tegevuste kahepoolne planeerimine
- Kokkuvõte koolitusest

### 7. **Õppemeetodid**

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

- individuaal- ja rühmaharjutusi;
- coachiva müügi mudelit;
- erinevaid kujutus- ja loovtehnikaid;
- erinevaid mudeleid ja teste;

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

### 8. **Õppekeel**

Koolitus toimub eesti keeles.

### 9. **Koolituse lõpetamise tingimused**

- Osaleja on võtnud osa auditoorsest tööst 100%
- Osaleja on auditoorse töö jooksul läbi teinud praktilised harjutused ja saanud vahetut tagasisidet koolitajatelt oma oskuste kohta.

**10. Väljastatav dokument**

Koolituse läbinud õppijale väljastatakse tunnistus.

**11. Koolitaja(te) kvalifikatsioon**

Koolitust viivad läbi rahvusvahelise coachingu föderatsiooni ICF poolt akrediteeritud coachingu programmi läbinud vähemalt PCC tasemel coachid, kellel on vähemalt 5-aastane coachingu sessioonide läbiviimise ja koolitamise kogemus.



**Intelligentne  
Grupp**