

☰ ▾ Модуль 0. Знакомство



☰	Первая страница.			
☰	Представьтесь другим слушателям.	2 pts		
☰	Рабочая тетрадь слушателя.			
☰	Вопросы/обсуждение, связанные с работой си...			
☰	Обсуждение модулей, вопросы преподавателю.			

☰ ▾ Модуль 1. О кросс-продаже



☰	Кросс-продажа. Как это звучит для вас?	1 pts		
☰	Что такое кросс-продажа? Преимущества и цик... необходимо посмотреть страницу			
☰	Инструмент для работы «Финансовые потребн... необходимо посмотреть страницу			

☰ ▾ Модуль 2. Депозитные продукты



☰	Свойства и выгода банковских продуктов и ус... необходимо посмотреть страницу			
☰	Инструмент для работы «Свойства и выгода де... необходимо посмотреть страницу			
☰	Типовые депозитные продукты и услуги. необходимо посмотреть страницу			
☰	Какие продукты и услуги добавляющие ценнос...	1 pts		
☰	Инструмент для работы «Таблицы для учета п... необходимо посмотреть страницу			
☰	Какие инструменты для отслеживания продукт...	1 pts		
☰	Инструмент для работы «Журнал учета продук... необходимо посмотреть страницу			

⋮ **А Презентация продуктов 1.** 15 pts ⚙️
необходимо отправить задание

Предварительные условия: Модуль 1. О кросс-продаже ✕

⋮ **Модуль 3. Интерпретация подсказок для выявления потребн...** + ⚙️

⋮ **Потребности и типы подсказок клиентов.** ⚙️
необходимо просмотреть страницу

⋮ **А Этапы жизни — определение особенностей и ...** 25 pts ⚙️
необходимо отправить задание

⋮ **Инструмент для работы «Этапы жизни и финан...** ⚙️
необходимо просмотреть страницу

⋮ **Чем пользуетесь для выявления подсказок?** 1 pts ⚙️

⋮ **А Практика интерпретации подсказок.** 20 pts ⚙️
необходимо отправить задание

Предварительные условия: Модуль 2. Депозитные продукты ✕

⋮ **Модуль 4. Кросс-продажа решения, которое соответствует пот..** + ⚙️

⋮ **Презентация продукта клиенту и раскрытие об...** ⚙️
необходимо просмотреть страницу

⋮ **Какие примеры отзывов/аналогичных случаев...** 1 pts ⚙️

⋮ **Какие обязательные требования при презента...** 1 pts ⚙️

⋮ **А Презентация продуктов 2.** 21 pts ⚙️
необходимо отправить задание

Предварительные условия: Модуль 3. Интерпретация подсказок для выявления потребностей ✕






⋮ **Модуль 5. Ответ на вопросы и возражения** + ⚙️

⋮ **Вопросы и возражения клиентов. Работа с кон...** ⚙️
необходимо просмотреть страницу

⋮ **А Ответ на вопросы и возражения.** 15 pts ⚙️
необходимо отправить задание





Предварительные условия: Модуль 4. Кросс-продажа решения, которое соответствует потребностям ✕

☰ **Модуль 6. Завершение продажи или перенаправление клиент..** ✓ + ⚙

☰	 Завершение продажи или перенаправление кл... необходимо просмотреть страницу		✓	⚙
☰	 Какие инструменты для перенаправления дост...	1 pts	✓	⚙
☰	 Инструмент для работы «Журнал учета бесед с... необходимо просмотреть страницу		✓	⚙
☰	 Какие инструменты для учета бесед с клиента...	1 pts	✓	⚙
☰	 Завершение продажи и перенаправление клие... необходимо отправить задание	22 pts	✓	⚙

Предварительные условия: Модуль 5. Ответ на вопросы и возражения ✕

☰ **Обзор обучения и подведение итогов** ✓ + ⚙

☰	 Подведение итогов и что дальше. необходимо просмотреть страницу		✓	⚙
☰	 Итоговый тест. необходимо отправить задание	17 pts	✓	⚙
☰	 Инструмент для работы «Учет решений для по...		✓	⚙
☰	 Отзыв об обучении	7 pts	✓	⚙

Предварительные условия: Раздел 6. Завершение продажи или перенаправление клиента ✕