**Разработка диалоговых симуляций в SalesUP24**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Теория** | **Чему научатся участники?** | **Время** |
| **Основы**   * Обзор интерфейса; * Настраиваем внешний вид сцены, добавляем локации и персонажей, создаем набор иллюстраций для визуальной смены эмоций; * Создаем несколько сцен – зон общения сотрудника с персонажем. | * Научатся использовать панели инструментов и области задач программы; * Смогут создать новый проект в редакторе, добавлять в него сцены, локации и персонажей.   . | **10 мин** |
| **Добавляем ассортимент, настраиваем показатели эффективности**   * Добавляем показатели эффективности; * Добавляем категории товаров и внедряем ассортимент. | * Научатся создавать показатели эффективности ученика для дальнейшего отслеживания результатов обучения; * Научатся добавлять ассортимент, в случае необходимости обучения продажам и ассортименту. | **20 мин** |
| **Создаем диалоги**   * Создаем дерево диалогов с нелинейным сценарием развития событий; * Добавляем вариативность и элементы геймификации, определяем лучшие исходы переговорного процесса; * Управляем эмоциональным состоянием персонажей; * Привязываем показатели эффективности к дереву диалога; * Настраиваем возможность перехода между сценами и управляем блокировкой сцен; * Добавляем действия презентации и продажи ассортимента | * Научатся создавать дерево диалогов с нелинейным сценарием развития событий; * Научатся добавлять элементы геймификаци в создаваемую симуляцию: баллы, эмоции, рейтинги; * Научатся связывать показатели эффективности к дереву диалога; * Научатся добавлять «продажные» действия в дерево диалогов: настраивать презентацию товара и факт продажи; * Научатся создавать полную цепочку переговорного процесса, управляя этапами продаж. | **60 мин** |
| *Перерыв 20 минут* | | |
| **Онлайн битвы**   * Создаем показатели эффективности для битв; * Добавляем вопросы битвы и привязываем к ним показатели эффективности; * Настраиваем параметры проведения онлайн битв. | * Научатся создавать и проводить онлайн битвы между сотрудниками, повышать вовлеченность в процесс обучения и выявлять лидеров и отстающих. | **15 мин** |
| **Варианты публикации симуляций и организации процесса обучения**   * Обучение в облачной платформе и интеграция в корпоративную LMS; * ПК, мобильные телефоны и планшеты; * Статистика и аналитические возможности инструментария. Наблюдаем за результатами и рейтингом игроков. | * Научатся организовывать процесс обучения по созданным симуляциям в облачном сервисе через интернет, либо интегрировать симуляции в корпоративную СДО; * Смогут получать статистику успеваемости по общему результату, выстроенным показателям и выявлять лидеров и отстающих. | **15 мин** |
| **Варианты использования диалоговых симуляций в разных контекстах**   * Обратная связь от руководителя подчиненному; * В2С и B2B переговоры и продажи; * Найм и оценка персонала; * Проведение оценочных мероприятий; * Обучение стандартам и регламентам. | * Поймут варианты использования диалоговых симуляций в разных контекстах, в зависимости от того, кого и чему предполагается обучать. | **40 мин** |

Эксперт: Александр Воробьев. Подробнее: <http://www.src-master.ru/seminar/author.php?ID=28663>

У вас возникли вопросы? Свяжитесь с нами удобным для вас способом:

[**info@elearningmaster.ru**](mailto:info@elearningmaster.ru)

**+7 (495) 796-11-35**