**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**

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