

ФИО
Город
Название ТЦ
Дата

Аттестация

NYX

PROFESSIONAL MAKEUP

Адженда

1. Твои образы
2. Твои достижения (5 мин)
3. Презентация о себе (10 мин)
4. Демо презентация по продукту (30 мин)
5. Кейс «Сервис» (15 мин)
6. Оценочный лист
7. Материалы для подготовки

Мои образы

Фото 1.

Здесь должна быть фотография, где мы видим лицо с макияжем, выполненным в стиле **АНИМАЦИИ МЕСЯЦА**, согласно стандартам бренда



Фото 2.

Здесь должна быть фотография, сделанная в полный рост в стиле **АНИМАЦИИ МЕСЯЦА**. Должны быть видны аксессуары, обувь



Мои образы

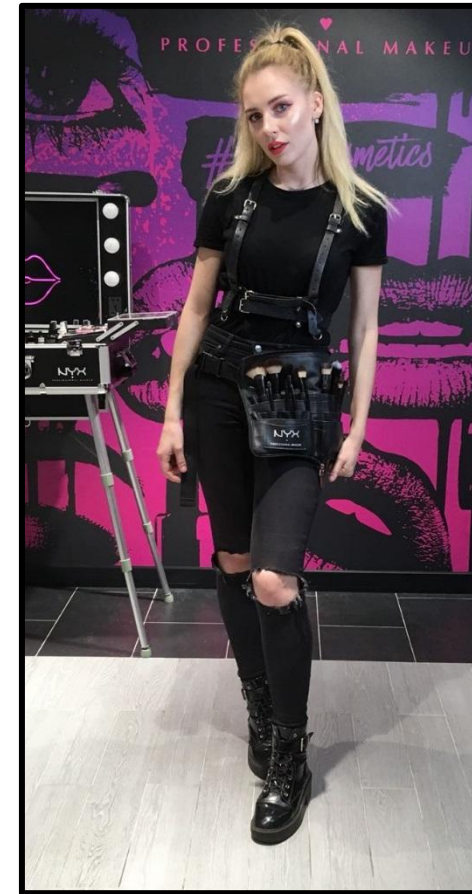
Фото 3.

Здесь должна быть фотография, где мы видим лицо с макияжем, выполненным в стиле **ГРАНЖ**, согласно стандартам бренда



Фото 4.

Здесь должна быть фотография, сделанная в полный рост в стиле **ГРАНЖ**. Должны быть видны аксессуары, обувь



Мои образы

Фото 5.

Здесь должна быть фотография, где мы видим лицо с макияжем, выполненным в стиле **НЮД**, согласно стандартам бренда



Фото 6.

Здесь должна быть фотография, сделанная в полный рост в стиле **НЮД**. Должны быть видны аксессуары, обувь



Мои достижения

Заполни!

1. Период работы
2. Рейтинг РГ,ЗЯ
3. Результаты тайного покупателя MS (если были)
4. Средняя стоимость единицы (AVP)
5. Выполнение личного плана

Две таблицы:

- ✓ отдельно в период работы до категории В (последние 3 месяца)
- ✓ отдельно период на категории В (весь период)

Период работы Срок работы (6-12 мес.)	Рейтинг РГ, ЗЯ	MS (не менее 95%)	AVP	Выполнение личного плана (от 90%)
Период работы: 01.01.18 – 01.08.18 (8 мес.)				Plan: Fact: %
Период работы до категории В	Рейтинг РГ, ЗЯ	MS (не менее 80%)	AVP	Выполнение личного плана (от 80%)
Период работы: 01.10.17 – 01.01.18 (3 мес.)				Plan: Fact: %

Презентация о себе

Расскажи о себе!

- ✓ Дата приема на работу
- ✓ Какие навыки вы используете в работе (личностные качества и профессиональные навыки с примерами)?
- ✓ Какие из имеющихся талантов вы не используете?
- ✓ Каким ты видишь свое личностное и профессиональное развитие, в какие сроки?
- ✓ В какой области ваших текущих задач вы хотели бы иметь большую долю ответственности?
- ✓ Что бы вам хотелось изменить в вашей работе, ваши предложения?
- ✓ Оцените насколько важна ваша работа для компании

Если мы что-то забыли, ты можешь добавить 😊

***На презентацию 10 минут, форма презентации на твое усмотрение**

Демо презентация по продукту

Одно из заданий при переходе на категорию «А» – демо презентация по продукту.

Подготовь!

1. Презентацию в PowerPoint (количество слайдов ты определяешь сам(а))
2. **ТАЙМИНГ:** 30 минут
3. **ТЕХНИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА:** аудитория, проектор и ноутбук – мы предоставим, можно прийти с флешкой.
4. **ТЕМА:** ты выбираешь любые 3 продукта из разных категорий (например, губы, глаза, лицо).
5. **ЗАДАЧА:** представь, что ты тренер, который проводит тренинг своим коллегам визажистам, ВА. Необходимо доступно и интересно рассказать все об этих продуктах/категориях продуктов.

Что и как мы будем оценивать?

1. Умение презентовать (3 ступени презентации).
2. насыщенность речи (насколько красиво и грамотно вы говорите).
3. Креативность презентации.
4. Информативность (не просто рассказал про продукт, а привел интересные факты, способ использования, лайфхаки. Презентация не должна быть "сухой").
5. Умение снимать возражения и объяснять разной сложности клиентам.
6. Умение сделать информацию доступной.



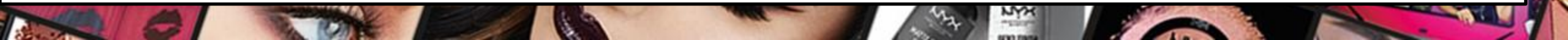
Кейс «Сервис»

И последнее задание, [кейс по сервису](#), [работа с возражениями](#). Ниже, ты увидишь оценочный лист, по которому мы оценим твои знания и навыки 😊

1	Установление контакта	приветствие
		проявил инициативу в установлении контакта
		вовлечение в марку, поддержание зрительного контакта
2	Выявление потребностей	задал не менее 3х открытых вопросов
		применял технику активного слушания
		резюмировал потребность
3	Презентация продукта и аргументация предложения	аргументирует предложение выгодой
		применил технику "Свойство-преимущество-выгода"
		свойство
		преимущество
		выгода
		дал информацию об основных свойствах продукта (цвет, текстура)
		дал информацию о правилах использования
		рассказал об ингредиентах состава
4	Работа с возражениями	использует технику принятия возражений
		убедительно отработал возражение
5	Завершение продажи	поддержал выбор покупателя, сделал комплимент,
		предложил дополнительные продукты
		резюмировал выбор
		попрощался, пригласил вернуться , аргументировал приглашение (анонс новинок, скидок, мероприятий)

Итоговый оценочный лист

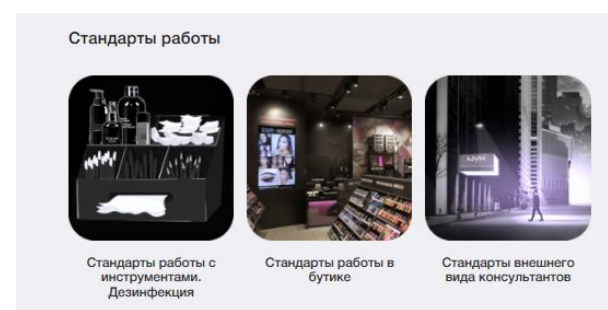
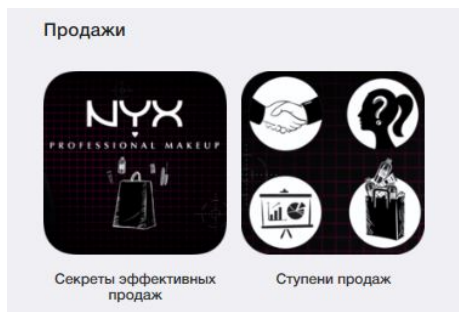
Смотри приложение #1



Материалы для подготовки

Используй портал!

- ✓ Тренинг Маши Ериной по продажам
- ✓ Стандарты работы в бутике
- ✓ Секреты эффективных продаж
- ✓ Ступени продаж
- ✓ Интерактивный каталог
- ✓ Таблица составов



Общайся со своим руководителем

- ✓ Получи обратную связь от руководителя
- ✓ Обращайся за помощью и советами, не стесняйся ☺

