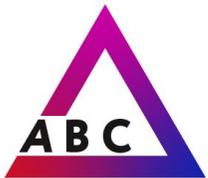


# Работа с программой и приложением MyACUVUE®

Название курса	Описание	Расписание	Результат обучения
MyACUVUE® – первая и последующие покупки в программе	Знакомство с программой и практика использования основных функций	Время курса - 3 часа: (50 мин – теория, перерыв 10 мин, 2 часа – практика)	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Более эффективное и корректное использование программы MyACUVUE®</li> <li>❖ Увеличение предложений контактных линз в дополнение к другим продуктам</li> <li>❖ Увеличение подборов специальных контактных линз</li> <li>❖ Увеличение лояльности пациентов</li> </ul>
Работа с акциями в MyACUVUE®	Алгоритмы использования сезонных и постоянных промо-акций	Время курса - 3 часа: (1 час – теория, перерыв 10 мин, 2 часа – практика)	
Инструменты внутри приложения MyACUVUE®	Изучение особенностей приложения, используемого клиентами	Время курса - 3 часа: (1 час – теория, перерыв 10 мин, 2 часа – практика)	
Развитие навыков работы с пациентом в кабинете + работа с MyACUVUE®	Курс для специалистов ведущих приём в кабинете, коммуникация с пациентом	Время курса - 6 часов: (2 часа – теория, перерыв 1 час, 3 часа – практика)	



# Развитие Бренда и Категории

Название курса	Описание	Расписание	Результат обучения
Продукция ACUVUE®: особенности и преимущества	Знакомство с компанией Johnson&Johnson, брендом ACUVUE® и его особенностями	Общее время курса - 5 часов: (2 часа – теория, перерыв 1 час, 2 часа – практика)	<ul style="list-style-type: none"><li>❖ Рост лояльности к бренду</li><li>❖ Улучшение знаний преимуществ использования очков и КЛ</li><li>❖ Увеличение предложений КЛ к очкам</li><li>❖ Рост подборов КЛ</li><li>❖ Рост продаж КЛ и очков</li></ul>
Развитие категории КК в оптике	Обучение увеличений продаж оптики за счёт предложения очков и Контактных Линз	Общее время курса - 6 часов: (2 часа – теория, перерыв 30 мин, 2,5 часа – практика)	
Новинки ACUVUE®	Презентация новых продуктов Для всех сотрудников	Общее время курса - 5 часов: (2 часа – теория, перерыв 1 час, 2 часа – практика)	

# Развитие навыков коммуникации с потребителем

Название курса	Описание	Расписание	Результат обучения
Сложный клиент	Распознаём сложного клиента и преобразуем его в простого	Время курса - 6 часов: (2 часа – теория, перерыв 1 час, 3 часа – практика)	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Умение вести диалог, выгодный для покупающей и продающей сторон</li> <li>❖ Увеличение предложений контактных линз в дополнение к очкам</li> <li>❖ Увеличение подборов специальных контактных линз</li> </ul>
Экспертный диалог с покупателем	Курс для опытных слушателей, направленный на умение самостоятельно строить скрипты общения	Время курса - 6 часов: (2 часа – теория, перерыв 1 час, 3 часа – практика)	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Улучшения навыков работы со сложными клиентами</li> </ul>
Барьеры предложения контактных линз и управление возражениями	Вебинар, для специалистов, не имеющих возможности участия в очных курсах	Время курса – от 30 минут до 2 часов (по договоренности с заказчиком)	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Умение определить психотипы клиентов для улучшения коммуникации</li> </ul>
Определение психотипов личности клиента	Учимся определить психотип клиента для эффективного диалога	Время курса - 6 часов: (2 часа – теория, перерыв 1 час, 3 часа – практика)	