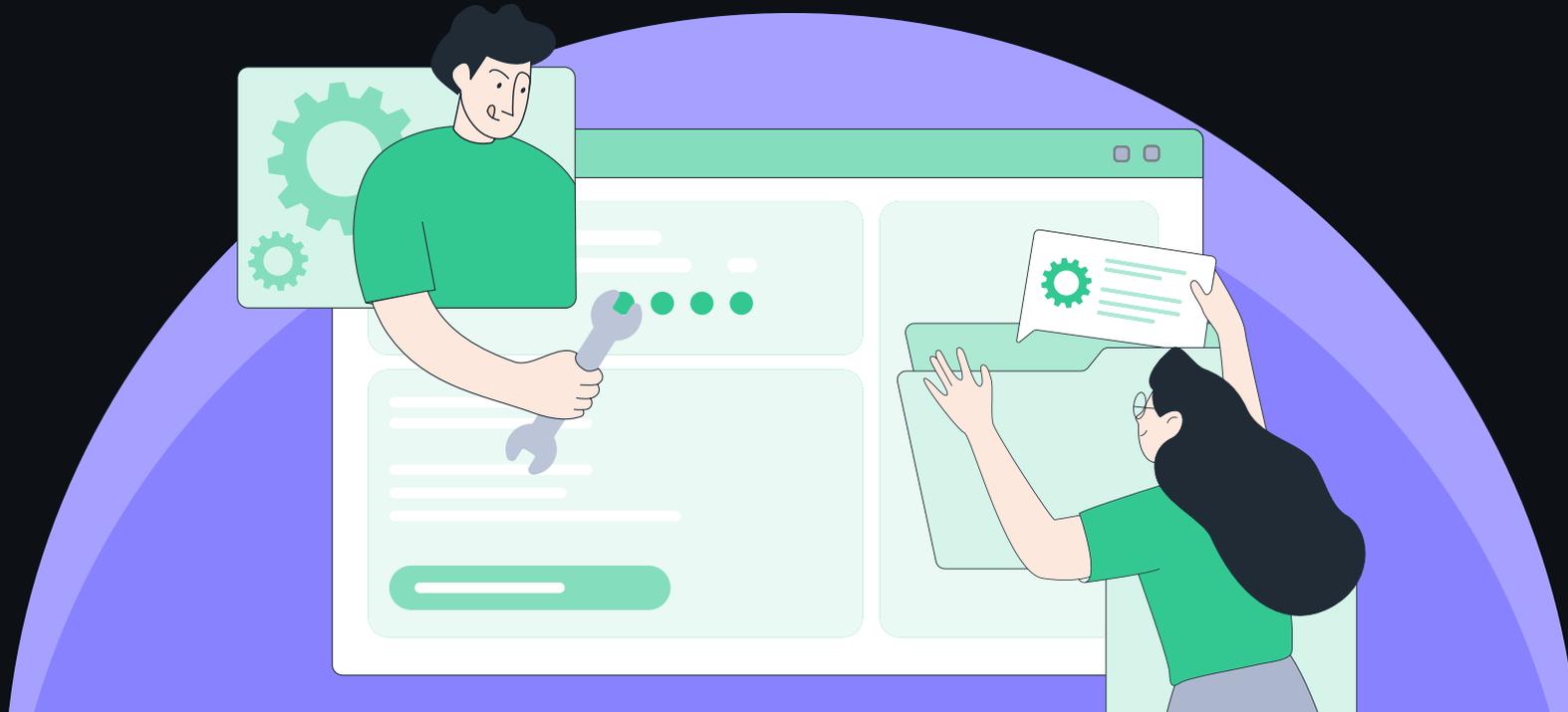


Перевод обучения в ритейле в онлайн-формат Опыт Teachbase x Zenden



Успехи Teachbase в цифрах

11 лет

на рынке
онлайн-обучения

> 400

реализованных
проектов



Решение,
рекомендованное
Яндекс



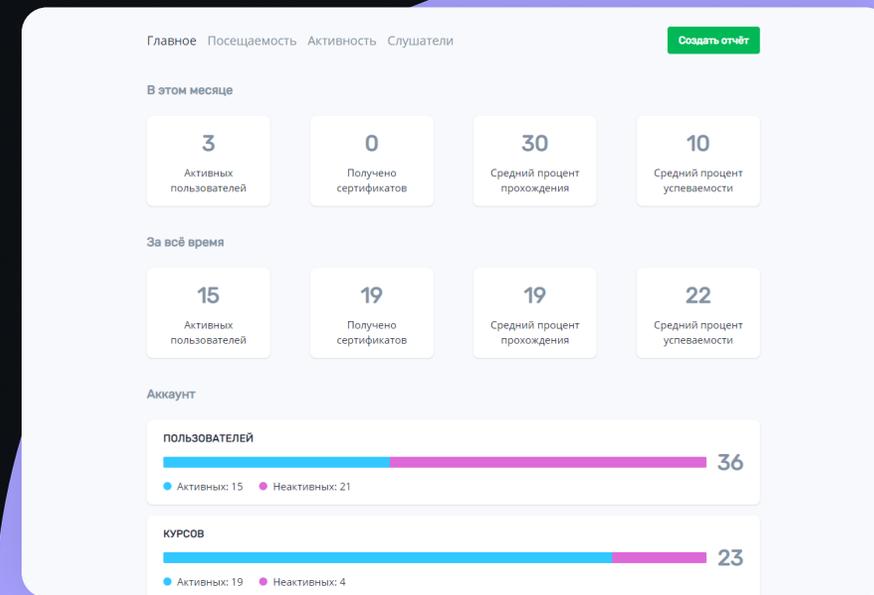
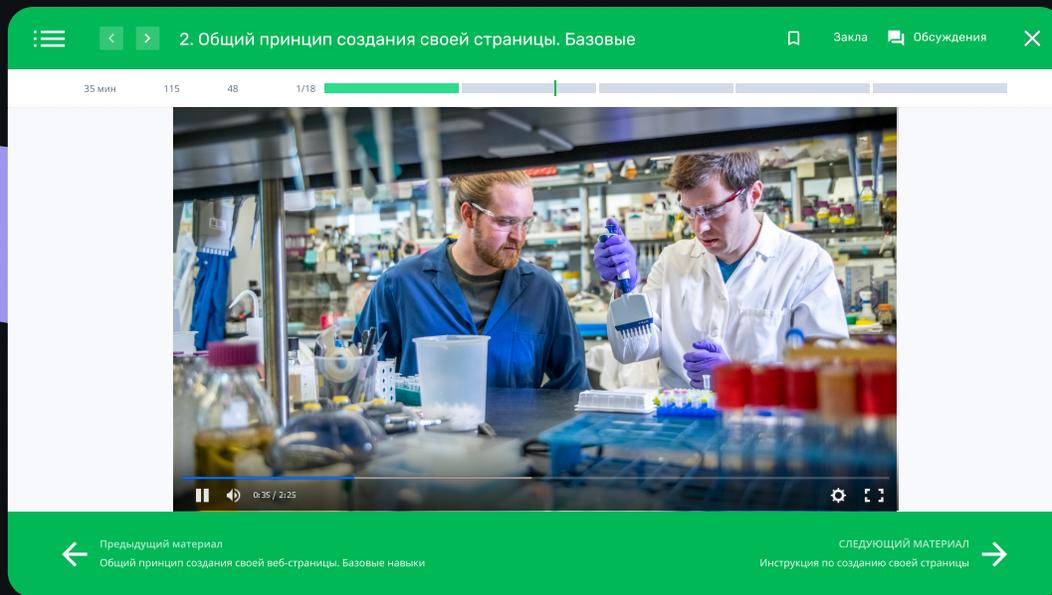
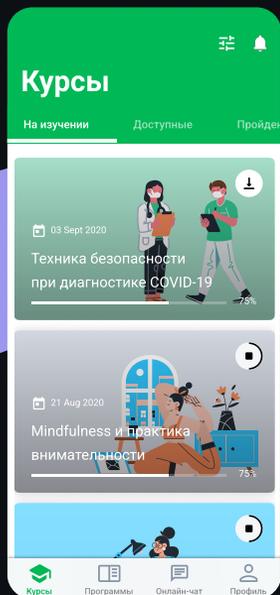
Топ-35 рейтинга
EdTech-компаний
по версии РБК

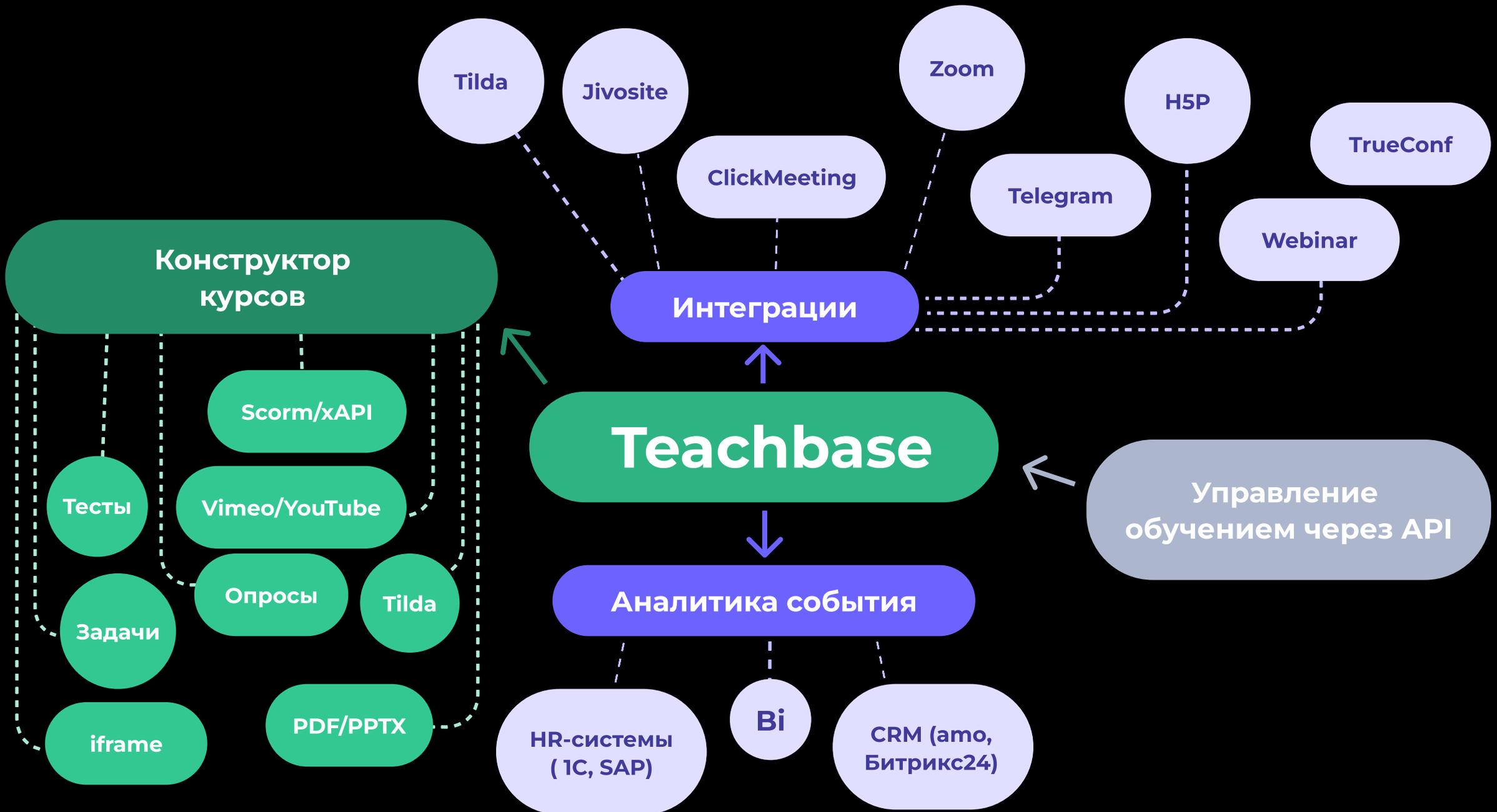


Лидер рынка онлайн-
обучения по версии
Json&Partners

Платформа Teachbase

- Гибкий редактор курсов
- Единое окно проверки заданий и тестов
- Вебинарная комната для видеотрансляций
- Модуль аналитики
- Геймификация обучения
- Интеграции со сторонними сервисами





Конструктор курсов

Интеграции

Teachbase

Аналитика события

Управление обучением через API

Tilda

Jivosite

ClickMeeting

Zoom

H5P

TrueConf

Telegram

Webinar

Тесты

Vimeo/YouTube

Опросы

Tilda

Задачи

iframe

Scorm/xAPI

PDF/PPTX

HR-системы (1C, SAP)

Bi

CRM (amo, Битрикс24)

Запуск найма и отбора на Teachbase

Внутреннее обучение

Сотрудники

Обучение новичка

Адаптация

Обучение во время найма

Профориентация

Обучение

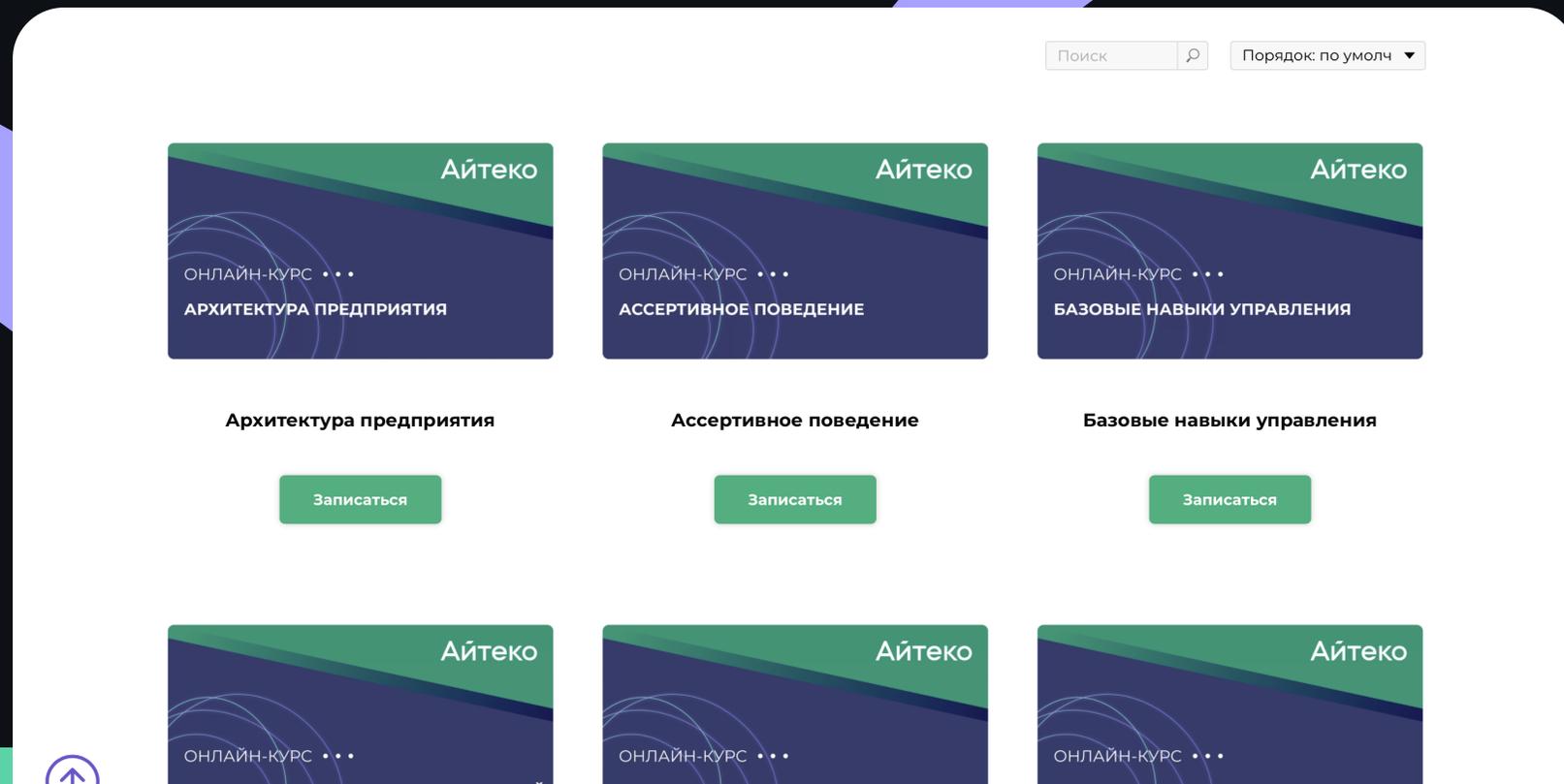
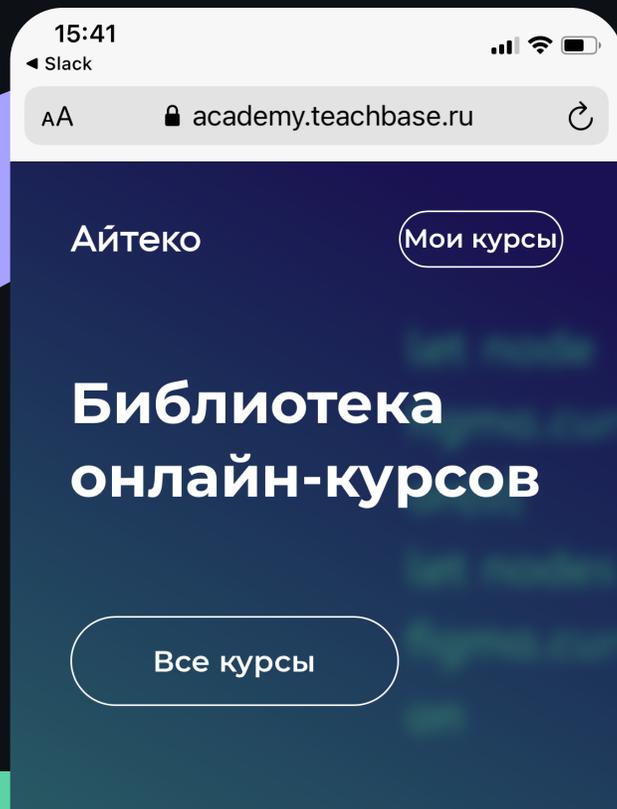
Отбор

Teachbase

Teachbase —
в основе продукта
человекоцентричный
подход к развитию
сотрудника



Библиотека контента до востребования



Карьерные траектории

Возможность самостоятельно определять свой путь движения

Отменить Треки развития > От Аккаунт менеджера до Коммерческого директора

От Аккаунт менеджера до Коммерческого директора

Категории: Москва, Маркетинг

Одобрение или отклонение перевода кандидата на следующий уровень происходит после анкетирования выбранных пользователей

Аккаунт-менеджер (Участников: 10) → Старший аккаунт-менеджер (Участников: 15, Черновик) → Заместитель коммерческого директора (Участников: 4) → Коммерческий директор (Участников: 1)

Аккаунт-менеджер

Иван Иванов (ivan@example.com) Петр Петров (petr@example.com) Александр Александров (alex@example.com)

Специалист, который проводит сопровождение клиента на платформе. Проводить онбординг, помогает в решении базовых задач по платформе.

Обязанности: Онбординг клиента, ведение документации, отслеживание активности.

Требования: Коммуникативные навыки, базовое знание функционала системы, документооборот 1 уровня. Знания компьютера: уверенный пользователь.

Проведение презентаций 45%

Лидерство 88%

Тайм-менеджмент 88%



Качество выполнения обязанностей кандидатом на текущей позиции. 100 из 100

Качество выполнения требований кандидатом принятых организационных регламентов на текущей позиции. 84 из 100

Степень соответствия фактических результатов труда кандидата и его вознаграждения на текущей позиции. 80 из 100

Степень освоения кандидатом ключевых компетенций и владения ключевыми навыками требуемых для текущей позиции. 83 из 100

Степень освоения кандидатом ключевых компетенций и владения ключевыми навыками требуемых для текущей позиции. 80 из 100

Степень соответствия кандидата занимаемой позиции. 93 из 100

Программа обучения

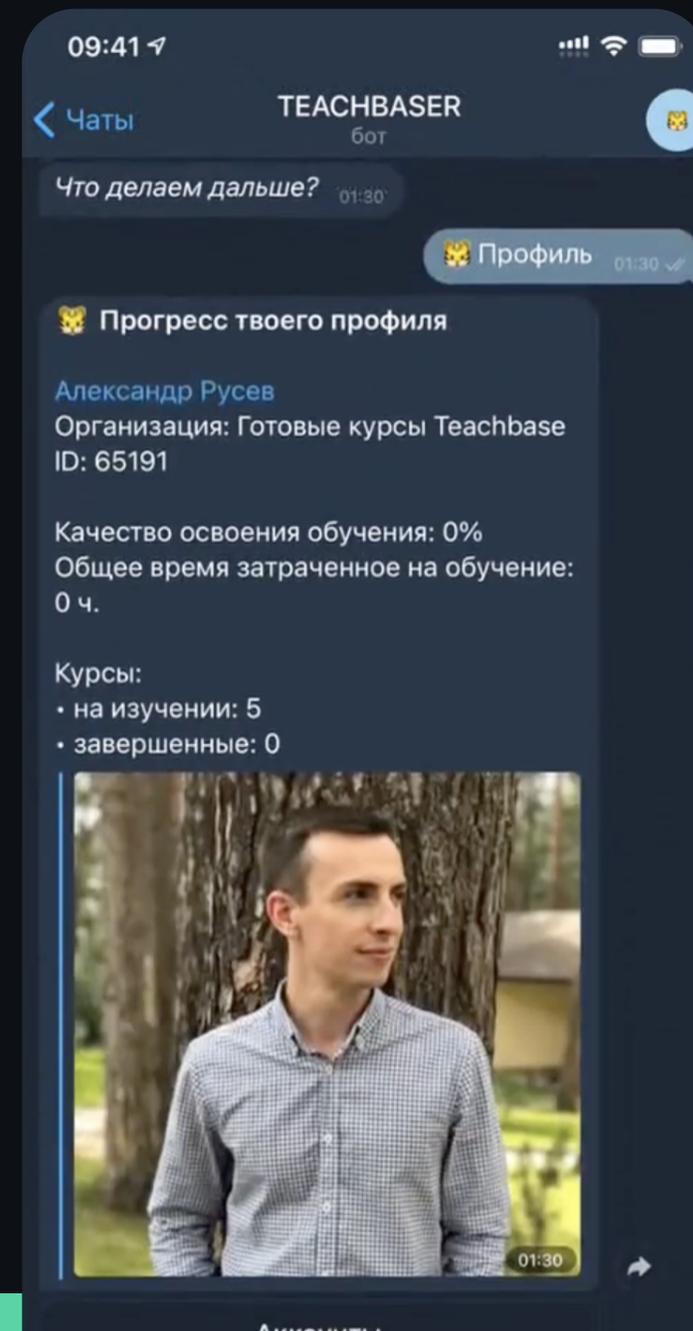
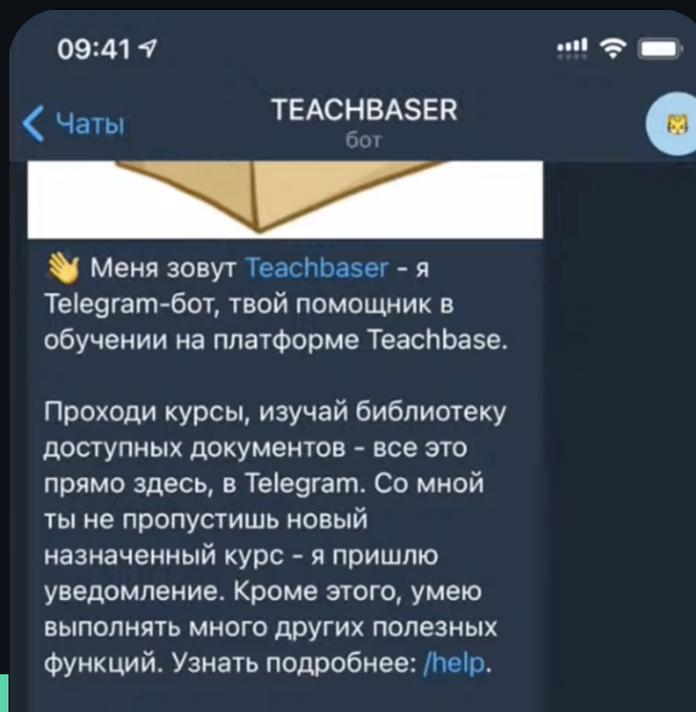
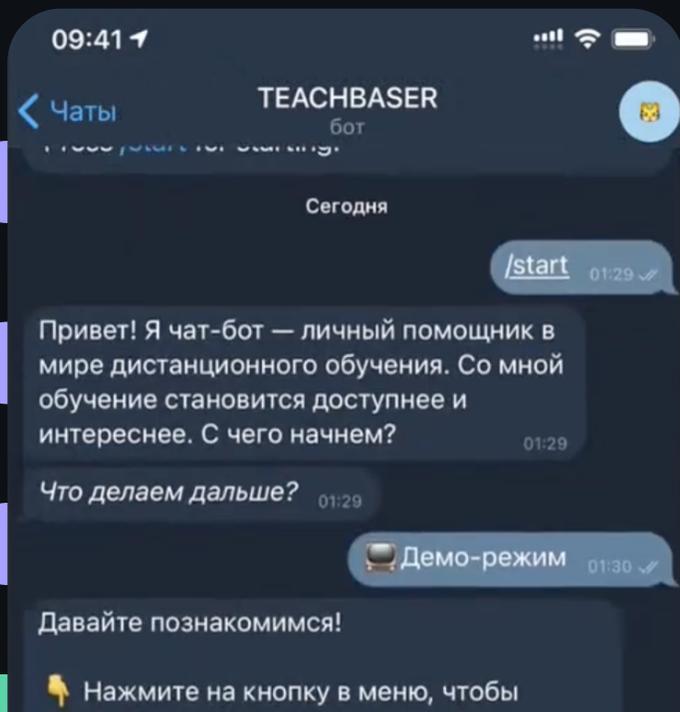
Программа обучения для аккаунт-менеджеров. Пройдено 102 (88%) баллов

Состав программы:

- Проведение презентаций (102 (88%) баллов)
- Знание продукта (102 (88%) баллов)
- Лидерство (102 (88%) баллов)
- Тайм-менеджмент

Обучение в мессенджерах

Давать сотруднику возможность
учиться в привычном месте



Zenden

The screenshot shows the Zenden LMS interface. At the top, the URL 'learn.zenden.ru' and the 'Teachbase' logo are visible. The main navigation bar includes 'ZENDEN', 'КУРСЫ', 'ВЕБИНАРЫ', 'ДОКУМЕНТЫ', and 'ФОРУМ'. The page title is 'Курсы и программы'. Below this, there are tabs for 'Мои курсы' and 'Библиотека курсов'. A search bar with the text 'Поиск по курсам' and a 'Фильтр' button are present. The 'ПРОГРАММА' section features a card for 'Бизнес ориентирование' starting on 12 августа, with a description and icons for 'Программа', 'Включает 1 курс', and 'Последовательное прохождение'. The 'КУРСЫ' section shows a sorting dropdown set to 'по дедлайну' and a card for 'Стандарты в работе продавца. Из чего состоит ра...' starting on 24 ноября, with a description and icons for 'Курс' and '1 материал'.

Перевод системы
обучения в онлайн



Дистанционные
курсы и вебинары

Смешанное обучение в онлайн-формате

1.	Подготовительный этап	Лендинг, вебинар
2.	Изучение материалов	Дистанционные курсы
3.	Отработка на практике	Выполнение домашних заданий
4.	Отработка на практике	Онлайн-тренинги
5.	Поддержка и мотивация	Групповые чаты, рейтинги

Смешанное обучение на Teachbase

Стандарты продаж
Перед тобой программа обучения "Стандарты продаж". Изучив её ты узнаешь стандарты работы в торговом зале, алгоритмы продажи и все необходимые знания по продукту.

Программа Свободное прохождение

Состав и порядок программы

- 23 июня Рабочая тетрадь**
Курс 1 материал ★ 4
- 23 июня Стандарты в работе продавца. Из чего состоит работа продавца.**
Курс покажет тебе структуру розничной сети, секреты успешной работы продавца и стандарты внешнего вида. Изучи курс и тебе будет легче работать в торговом зале.
Курс 1 материал
- 23 июня Зарботная плата. Магия цифр: как KPI влияют на заработную плату.**
Для каждого из нас деньги — важная тема. Поэтому в этом курсе мы уделим достаточно внимания заработной плате.
Курс 1 материал
- 23 июня БАЗОВЫЙ УРОВЕНЬ: Конструктивные особенности обуви**
Изучив данный курс, ты узнаешь из каких частей состоит обувь и для чего необходима та или иная деталь обуви.
Курс 4 материала
- 23 июня БАЗОВЫЙ УРОВЕНЬ: Товарный классификатор Всесезон-Демисезон, Межсезон, Лето**
Чтобы предложить Покупателю именно то, что ему нужно, важно хорошо знать весь ассортимент, который есть в магазине. Данный курс поможет в этом.
Курс 6 материалов

Школа управленцев (Бизнес ориентирование)
Программа Свободное прохождение 4 курса 2 вебинара 2 мероприятия

СОСТАВ ПРОГРАММЫ

- 4 июл. 11:00 Вводная встреча**
Конференц-зал (3й этаж)
Мероприятие 4 июля 2022, начало в 11:00 1 участник
- 05.07.2022 в 10:30 Знакомство с ZOOM**
Доступ откроется за 15 минут до начала: 05.07.2022 в 10:15
Знакомство с инструментом онлайн-конференций
Вебинар
- Школа управленцев**
Вводный курс
Курс 2 задания
- 12.07.2022 в 10:45 Работа в группах по д/з "Школа управленцев"**
Доступ откроется за 15 минут до начала: 12.07.2022 в 10:30
Вебинар
- Управленческий анализ**
Базовый курс Управленческий анализ В этом курсе: Рассматривается алгоритм управленческого анализа...
Курс 4 задания

Подготовительный этап — лендинг программы

Как будет проходить обучение:

Обучение построено в смешанном формате, такой подход совмещает обучение с тренером и онлайн-обучение.



Teach Base

Изучаем последовательно материал в СДО



Homework

Выполняем домашние задания в СДО и получаем обратную связь от тренера



Webinar

Встречаемся онлайн на вебинарах и воркшопах



Practicum

Составляем твоё личное методическое пособие по обучению стажёра

Как построено обучение?

Карта курса



Вводная часть к курсу

Установочная встреча с тренером по правилам прохождения курса

1



Введение в наставничество

Понятие и цели наставничества, обязанности, материальная и нематериальная мотивация наставника

2

Прохождение дистанционных курсов в СДО

Пример микрокурса на Tilda

КАК РАБОТАТЬ С КАРТОЙ ЛОЯЛЬНОСТИ?



Карта лояльности должна быть отсканирована до сканирования товара. Обязательно уточни у Покупателя о наличии карты.



Выдать карту лояльности можно как до покупки, так и после: в случае если, например, Покупатель сразу не заплатил оформив КЛ, а потом передумал.



Выдача карты лояльности до покупки осуществляется от любой суммы.



Важно!

Если Покупатель отказывается устанавливать приложение, помоги ему оформить виртуальную карту лояльности.

4

Активация карты

Расскажи Покупателю о возможных способах активации КЛ.
В случае, если Покупатель интересуется, зачем активировать карту?

Ты можешь ответить следующее :

- «Скидки или бонусы ZENDEX предоставляются только владельцам активированных КЛ. Если КЛ не активирована, то при её использовании Покупателю не будут доступны скидки программы лояльности и специальные бонусы по различным акциям и специальным предложениям от ZENDEX».
- «Участникам программы лояльности (или владельцам карт) предоставляется базовая скидка на обувь, сумки, аксессуары и средства по уходу за обувью из новой коллекции. Также доступны накопитель и специальное бонусы по специальным акциям».
- «Если сумма вашей покупки составляет € 000 рублей и выше — скидка со следующей покупки по КЛ будет 20%. При покупке от 4 000 до € 000 рублей, скидка составляет 15%. Если сумма покупки составляет от 2 000 до 4 000 рублей, то скидка по карте на следующую покупку составляет 10%».

Прохождение онлайн-практикумов

Запланированные (4)



5 июл. 2022 г. в 10:00

Знакомство с ZOOM

Проводится в рамках программы

Находится в программе: [Школа управления \(Бизнес-акселерация\)](#)
Знакомство с инструментами онлайн-конференций

📄 Встреча Zoom 📄 ID переговорной: 66169162632 🔒 Приватный доступ



12 июл. 2022 г. в 10:00

Работа в группах по д/з "Школа управления"

Проводится в рамках программы

Находится в программе: [Школа управления \(Бизнес-акселерация\)](#)

📄 Встреча Zoom 📄 ID переговорной: 661756375170 🔒 Приватный доступ



5 июл. 2022 г. в 16:00

Знакомство с ZOOM

Проводится в рамках программы

Находится в программе: [Школа управления \(Бизнес-акселерация\)](#)
Знакомство с инструментами онлайн-конференций

📄 Встреча Zoom 📄 ID переговорной: 66166630316 🔒 Приватный доступ



5 июл. 2022 г. в 16:00

Работа в группах по д/з "Школа управления"

Проводится в рамках программы

Находится в программе: [Школа управления \(Бизнес-акселерация\)](#)

📄 Встреча Zoom 📄 ID переговорной: 660010275042 🔒 Приватный доступ

Как получается все делать силами внутреннего Корпоративного Университета?



Используемые инструменты



100% онлайн возможен или нет?



Наши контакты

Александр Богомолов,

руководитель Корпоративного
Университета Zenden Group

bogomolov.a@zenden.ru

+7 926-524-84-08



Владимир Щербаков,

генеральный директор
Teachbase

scherbakov.vladimir@gmail.com

+7 926-914-73-27

<https://teachbase.ru/>

