

Время	Программа	Спикер
10:00 -17:00	МОНОБЛОКИ И ПОС КОМПЬЮТЕРЫ 1. Установка, настройка a. Подключение, проверка i. Сборка моноблока ii. Подключение второго монитора iii. Подключение дополнительного оборудования iv. Запуск ОС v. Настройка подключенного оборудования b. Установка ОС i. Загрузка установщика из BIOS ii. Обзор различного ПО для создания /восстановления ОС из образа iii. Восстановление ОС из образа системы 1. Создание образа 2. Восстановление системы из образа с примерами 3. Применение образа для каждой модели c. Проверка и конфигурация ОС i. Тестирование системы утилитами ii. Проверка узлов моноблока на работоспособность 2. Частые проблемы a. Нет запуска ОС i. Диагностика причин b. Не установлена/не запускается ОС c. Не корректно работает сенсорный экран i. Принципы диагностики сенсорной панели d. Проблемы с отображением цветов на экране 3. Диагностика неисправностей a. Общая диагностика b. Диагностика жесткого диска c. Диагностика памяти d. Тестирование системы e. Сборка и разборка моноблока на примере POS100 4. Сервисная политика a. Информация по гарантии i. Определение гарантийного случая ii. Действия при наступлении гарантийного случая iii. Правила выполнения гарантийного ремонта iv. Замена израсходованного ЗИП в процессе гарантийного ремонта b. Обращения в техническую поддержку i. Правила обращения в ТП ii. Система ОКДЕСК	Северин Максим, руководитель технической поддержки компании POSCenter

	5. Подменный фонд а. Количество ЗИП в ПФ б. Наличие оборудования для ПФ 6. Серия «вопрос-ответ» по пунктам выше ПРИНТЕРА ЧЕКОВ И ЭТИКЕТОК 1. Установка, настройка а. Подключение, проверка i. Установка бумаги/этикетки/рибона ii. Коммутация с ПК iii. Установка необходимых драйверов iv. Первоначальная настройка б. Настройка и калибровка i. Настройка и подключение к ПК ii. Подключение и настройка с ЭВАТОР ККТ 2. Частые проблемы а. Нет запуска б. Ошибка при заправке бумаги с. Не корректно происходит печать 3. Диагностика неисправностей а. Описание ошибок, где и искать описание б. Тестирование при помощи утилит 4. Сервисная политика а. Информация по гарантии i. Определение гарантийного случая ii. Действия при наступлении гарантийного случая 5. Подменный фонд а. Количество ЗИП в ПФ б. Наличие оборудования для ПФ 6. Серия «вопрос-ответ» по пунктам выше СКАНЕРА 1. Установка, настройка а. Подключение, проверка i. Подключение к ПК и АРМ на ПК ii. Подключение к ЭВАТОР ККТ iii. Подключение к Меркурий iv. Подключение к Атол б. Настройка и особенности i. Настройка режимов работы ii. Настройка суффикса/префикса 2. Частые проблемы а. Нет запуска б. Не считывает ШК с. Не корректно передает ШК 3. Диагностика неисправностей а. Принципы и способы диагностики 4. Сервисная политика а. Информация по гарантии i. Определение гарантийного случая ii. Действия при наступлении гарантийного случая 5. Подменный фонд а. Наличие оборудования для ПФ 6. Серия «вопрос-ответ» по пунктам выше	
	ОБЕД	

	ККТ 1. Установка, настройка a. Подключение, проверка b. Установка драйверов c. Прошивка и проверка наличия лицензий d. Дополнительные настройки i. Работа с лентой 44 мм ii. Переключение джамперов при использовании ДЯ iii. Настройка текста чека 1. Подбор шрифта 2. Загрузка своего шрифта 3. Сжатый чек 4. Виды шаблонов чека iv. Использование 2LAN v. Установка модуля WiFi e. Сетевой драйвер f. Подключение ККТ к Фронтал 6 g. Шильдирование ККТ под ФФД 1.2 2. Частые проблемы a. Нет запуска b. Нет связи c. Не определяется в диспетчере устройств d. Необходимость смены номера e. Сохранение/перенос лицензий f. Замена платы или иных узлов 3. Диагностика неисправностей a. Описание ошибок, где и искать описание b. Тестирование при драйвера ФР 4. Сервисная политика a. Информация по гарантии i. Определение гарантийного случая ii. Действия при наступлении гарантийного случая iii. Правила выполнения гарантийного ремонта iv. Замена израсходованного ЗИП в процессе гарантийного ремонта 5. Подменный фонд a. Количество ЗИП в ПФ b. Наличие оборудования для ПФ 6. Серия «вопрос-ответ» по пунктам выше	
Блок для сейлзов/менеджеров по продаже		
Время	Программа	Спикер
	Общая часть: 1. Методики привлечения 2. Изучение клиента 2.1 сегментация 2.2 как подобрать оборудование в разные сегменты 3. проведение первичных переговоров тренды, но не скрипты 4. Подготовка КП 4.1 типы КП 4.2 сравнения 4.3 Презентация КП специалисты, который выбирает, но не принимает решения	

10:00 -17:00	4.4 Презентация КП ЛПР или собственнику 4.5 Возражение по презентации КП: четко понимать кто будет со стороны клиента, со своей стороны подготовить команду переговорщиков, вовремя снимать напряжение. Работа 4х столов: 5. Демонстрация продукта, презентация, КП 6. Частые возражения, работа с возражениями Общая часть: 7. Продажа 7.1 Добивание сделки 7.2 Скидки 7.3 Спец.условия. 8. Заключение контракта 9. Ведение контракта 9.1 сохранение лояльности клиента 9.2 новые сделки со старыми клиентами 9.3 передача полученных знаний и постоянная синхронизация внутри отдела продаж 10. МК продаж 11. Контрольные вопросы/тестирование Примеры кейсов в каждом блоке озвучивать, оставлять время на вопрос-ответ.	Бунеева Татьяна руководитель проектов компании POSCenter
---------------------	---	--