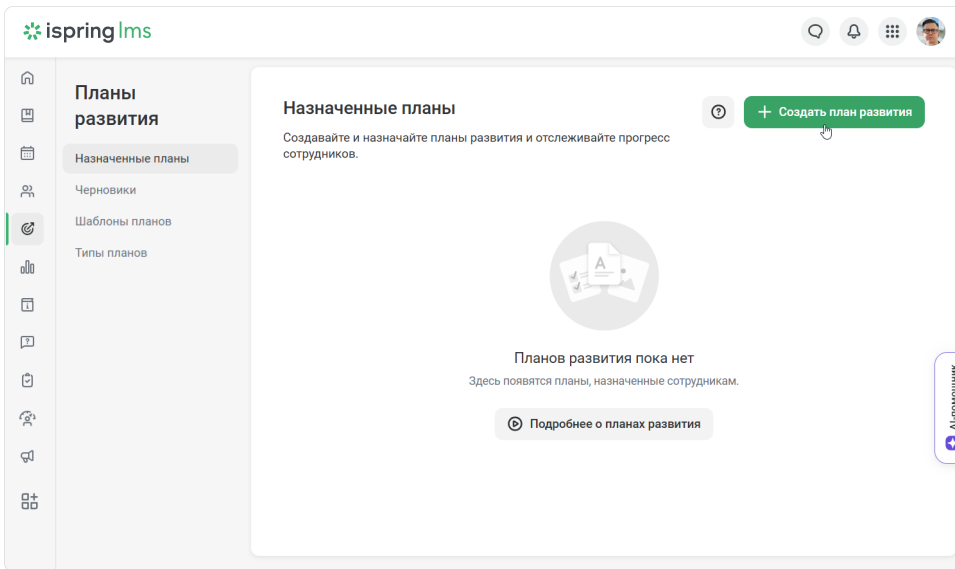
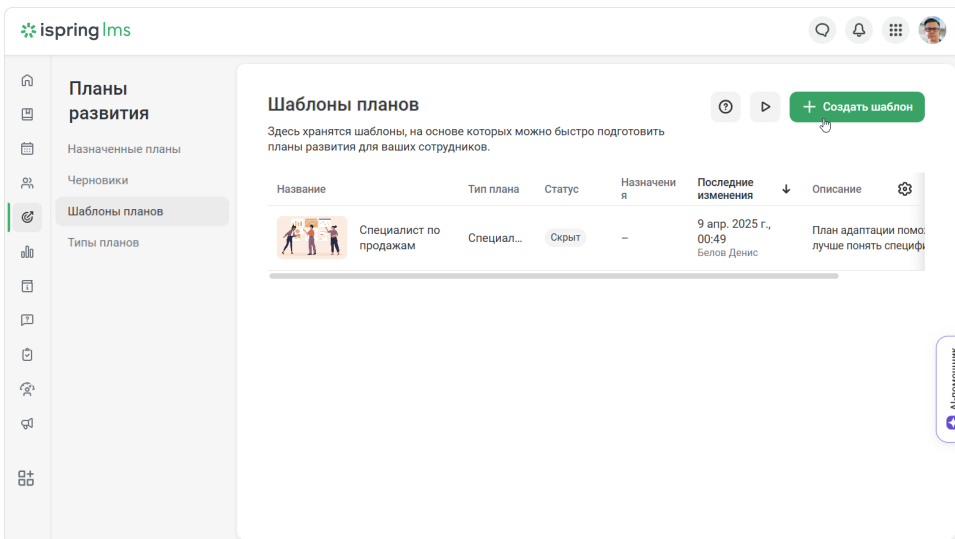


Как заполнить основную информацию

1. Перейдите **Планы развития** **Назначенные планы** **Создать план развития**.



- Вы также можете открыть **Планы развития** **Общие шаблоны** **Создать шаблон**.



2. Выберите **Новый план**.
3. На вкладке **Основное** впишите название.

← Новый план развития

1 Основное 2 Сотрудники 3 Задачи плана 4 Сообщения 5 0 >

Основное

Основная информация для настройки вашего плана.

Название*

Специалист по продажам 22/255

Тип плана*

План адаптации


Сотрудник приходит на должность от найма до полной интеграции в коллектив и рабочую среду.

Первый день

В этот день сотрудник получит welcome-письмо и доступ к плану.

14.04.2025 12:00 Подробнее

Дополнительно

 **Описание** Краткое описание вашего плана развития

4. Затем выберите тип плана. По умолчанию доступны адаптация и индивидуальный план развития.

1 Основное

2 Сотрудники

3 Задачи плана

4 Сообщения

5 0 >



Основное

Основная информация для настройки вашего плана.

Название*

Специалист по продажам

22/255

Тип плана*

План адаптации



Сотрудник приходит на должность от найма до полной интеграции в коллектив и рабочую среду.

Первый день

В этот день сотрудник получит welcome-письмо и доступ к плану.

14.04.2025



12:00

[Подробнее](#)

Дополнительно

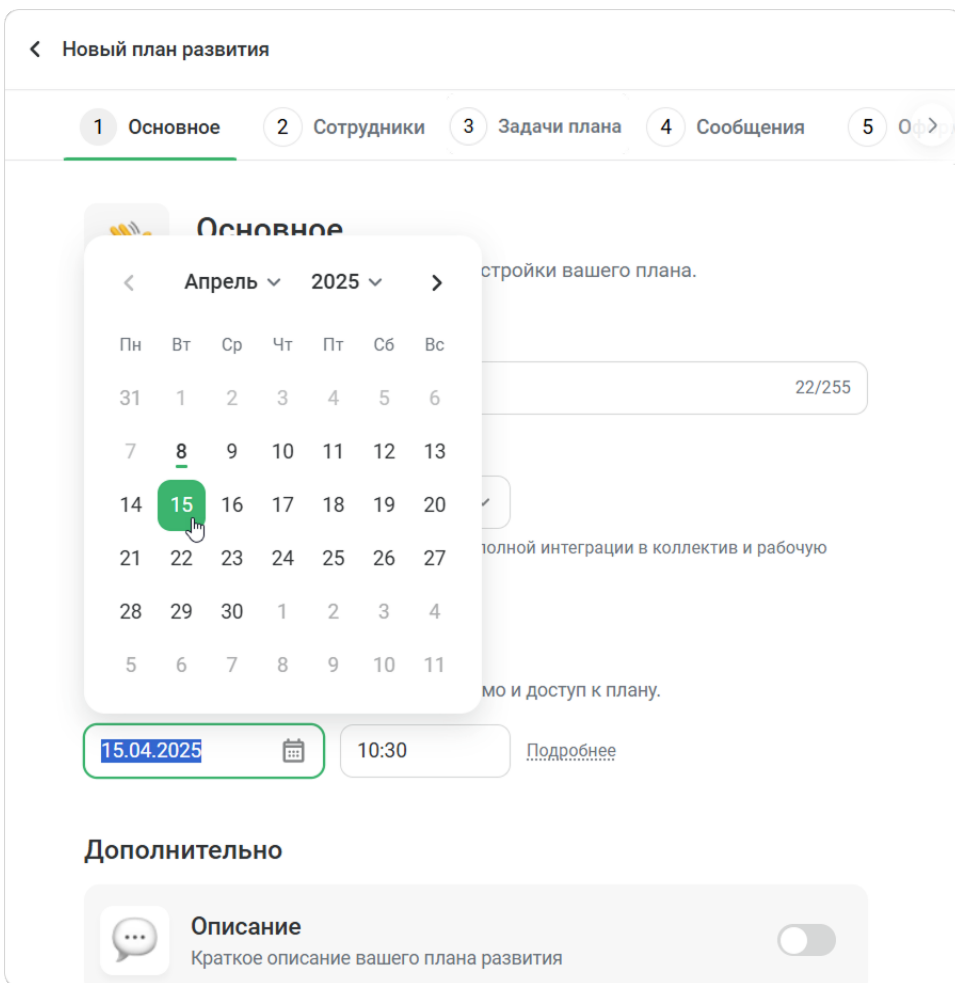


Описание

Краткое описание вашего плана развития



5. Далее укажите первый день плана. Обычно это день выхода сотрудника на работу. По умолчанию план стартует в следующий понедельник в 12:00.



Заранее добавьте нового сотрудника как пользователя iSpring LMS с рабочим email.

6. В разделе **Дополнительно** вы можете включить **Описание** и **Цели плана**, чтобы они были видны сотруднику.

Оформите описание как простой текст, маркированный или нумерованный список.

Описание плана

Описание плана развития

Изменить тип

Маркированный список ▼ B I U 🔗 😊

План адаптации поможет вам:

- лучше понять специфику работы;
- быстрее выйти на первую сделку 🏆🏆

? Помощь Отмена Сохранить

- План адаптации рекрутера поможет вам быстрее вникнуть в процессы подбора, познакомиться с командами и приступить к закрытию вакансий.
- План адаптации поможет вникнуть в воронку продаж, познакомиться с клиентским профилем и выстроить систему работы команды.
- План развития позволит освоить ключевые инструменты, научиться работать с метриками и перейти на позицию младшего маркетолога.

Заполните описание и нажмите **Сохранить**.

Далее впишите цели плана. Если у плана больше трёх целей, нажмите **Добавить цель**.

Рекомендуем подобрать цели с конкретными и измеримыми результатами. Вот несколько примеров:

- За месяц получить три положительных отзыва от коллег о качестве общения при оценке персонала.
- За две недели разработать план действий для решения задачи и получить одобрение руководителя.
- За полгода провести или принять участие в трёх тренингах для коллег по продажам.
- За квартал увеличить количество успешных сделок на 10% с помощью эффективных методов продаж.



Цели плана

Как личные цели сотрудника, так и стратегические для команды.

Познакомиться с компанией, продуктами и требованиями к работе 61/255

Улучшить эффективность продаж за испытательный срок 51/255

Достигнуть целевых показателей 30/255

 [Добавить цель](#)

 [Помощь](#)

[Отмена](#)

[Сохранить](#)

7. Сохраните изменения.