

„Zarządzanie zespołem handlowców”

Opis szkolenia:

Szkolenie jest skierowane do liderów grup handlowych, menagerów sprzedaży i innych osób, które koordynują pracę handlowców. Kurs składa się z dwóch części, pierwsza dotyczy pracy z grupą handlowców, rozumienia specyfiki ich pracy, rozwiązywania problemów, które przed nimi stoją jako typowe w sprzedaży (komunikacja z ludźmi, motywacja, wpływanie) druga zaś jest związana z pracą lidera nad sobą (nad swoją motywacją, umiejętnościami przywódczymi, komunikowaniem feedbacku).

Kurs łączy wiedzę na temat zarządzania oraz sprzedaży, zawiera elementy pracy nad strategią oraz komunikowaniem. Kursanci pracują nad następującymi zagadnieniami: strategia zarządzania zespołem handlowym, świadome zarządzanie zespołem handlowym, wyznaczania celów krótko i długoterminowych, wspieranie handlowca w rozwoju, sposoby wyzwalań w handlowcach energii i siły do dalszej pracy, efektywna organizacja czasu, mechanizmy motywacyjne, siła motywacji, macierz Kena Blancharda, poziomy neurologicznego funkcjonowania człowieka Roberta Diltsa i ich znaczenie w procesie komunikowania się z ludźmi, informacja zwrotna w procesie motywowania ludzi.

Uzyskane umiejętności:

Dzięki udziałowi w szkoleniu uczestnik:

- będzie potrafił stworzyć strategię zarządzania zespołem handlowym,
- będzie umiał świadomie zarządzać zespołem handlowym,
- zrozumie zasadność wyznaczania celów krótko i długoterminowych,
- będzie umiał wspierać handlowca w rozwoju,
- pozna sposoby wyzwalań w handlowcach energii i siły do dalszej pracy,
- będzie umiał efektywnie organizować swój czas,
- będzie miał świadomość mechanizmów motywacyjnych, którymi może oddziaływać na podwładnych,
- zrozumie od czego zależy siła motywacji,

- pozna macierz Kena Blancharda i zrozumie kiedy wspierać, a kiedy ukierunkowywać handlowców w ich działaniach,
- zrozumie i pozna poziomy neurologicznego funkcjonowania człowieka Roberta Diltsa i ich znaczenie w procesie komunikowania się z ludźmi,
- zrozumie wagę i przydatność informacji zwrotnej w procesie motywowania ludzi,
- będzie potrafił udzielać wspierającej i rzeczowej informacji zwrotnej handlowcowi.

Program szkolenia:

I. PLANOWANIE STRATEGICZNE

1. Qvo vadis handlowcu?! - czyli korzyści dla członków zespołu z dobrze skonstruowanej strategii handlowej.
2. Cele krótko i długoterminowe - świadomość priorytetów i kryteriów ich realizacji.
3. Kto ponosi odpowiedzialność za ustalane cele handlowe?
4. Zasoby zewnętrzne i wewnętrzne w kontekście ustalonych celów, czyli analiza SWOT zespołu handlowego.
5. Coaching umiejętności sprzedażowych
6. Tego się nie da, bo... - hamulce wewnętrzne handlowców.

II. WDRAŻANIE W CZYN

1. Najpierw rzecz najważniejsza!!!
 - cel
 - plan
 - przydzielanie zadań
 - kontrola
2. W tym jesteśmy mistrzami świata, czyli zdefiniowanie obszarów kompetencji handlowców.
3. Coaching edukacyjny, czyli jak nauczać handlowca i poszerzać perspektywy dostrzeganych przez niego możliwości.
4. Jak nadać tempo strategii? - Twoja wizja, nasza strategia, ich oddziaływanie na klientów.
5. 20% twoich decyzji wpływa na 80% twoich przychodów. Tylko które 20%?, czyli efektywne organizowanie czasu i zasobów.

6. Analiza aktywności sprzedażowej handlowców - co i kiedy analizować?

III. BUDOWANIE ZAANGAŻOWANEGO ZESPOŁU HANDLOWCÓW

1. Masz dwoje uszu i tylko jedno usta, więc tak z nich korzystaj - jak poznać indywidualny system wartości handlowca?
2. Jak generować zmianę w postawach handlowców?
3. Możesz wydawać polecenia, możesz też stawiać wyzwania i inspirować handlowców, czyli na jakim poziomie neurologicznego funkcjonowania ludzi można na nich oddziaływać?
4. Konsekwencja - najmocniejsze narzędzie wywierania wpływu na handlowców.
5. Komunikacja z zespołem i jej wpływ na efektywność w handlu.

IV. JA LIDER

1. Kim jesteś i po co to robisz? Tożsamość i misja lidera - jej wpływ na zaangażowanie pozostałych członków zespołu.
2. Handlowcy są różni, czyli jak dostosować styl przywództwa do etapu rozwoju podwładnego?
3. Bądź tym kogo potrzebuje twój handlowiec - model przywództwa sytuacyjnego Kena Blancharda.
4. Jak nagradzać handlowców?
5. Znasz 12 najważniejszych czynników decydujących o zaangażowaniu pracowników? - Wyniki badań Instytutu Gallupa.
6. Relacje ze swoim bezpośrednim przełożonym, czyli metaczynnik oddziałujący na wszystkie inne motywatory świadczące o zaangażowaniu personelu.
7. Co decyduje o sile motywacji handlowca? - odkrycie Victora Vrooma.
8. Jesteś tak dobry, jak dobry jest twój zespół, czyli samoświadomość lidera.

V. COACHING HANDLOWCÓW

1. Wspólnie osiągniecie więcej, czyli coaching wspierający w pracy handlowców.
2. Lider obserwuje, wyciąga wnioski i komunikuje czego oczekuje w przyszłości, czyli rola i znaczenie informacji zwrotnej.
3. To koniec? - wypalenie zawodowe, jak wesprzeć człowieka i zaangażować w to zespół?
4. Postaw na orły! - czyli jak dopingować najlepszych i stawiać im wyzwania?
5. Stwórz z nich wojowników sprzedaży, czyli szkolenie umysłów.

6. Jestem fighterem? Model sukcesu - budowanie pewności siebie handlowca.
7. Nie muszę niczego udowadniać - skąd czerpać siłę i energię?

Metodologia:

Podczas szkolenia wykorzystujemy następujące metody szkoleniowe:

- wykład
- case study
- odgrywanie ról
- praca z kamerą
- feedback
- dyskusja

Informacje organizacyjne:

Ilość godzin szkolenia: 12 godzin / 2dni

Godziny szkolenia: 9:15-15:15

Miejsce szkolenia: ul. H. Sienkiewicza 22, 90-114 Łódź - KM Studio - szkolenia