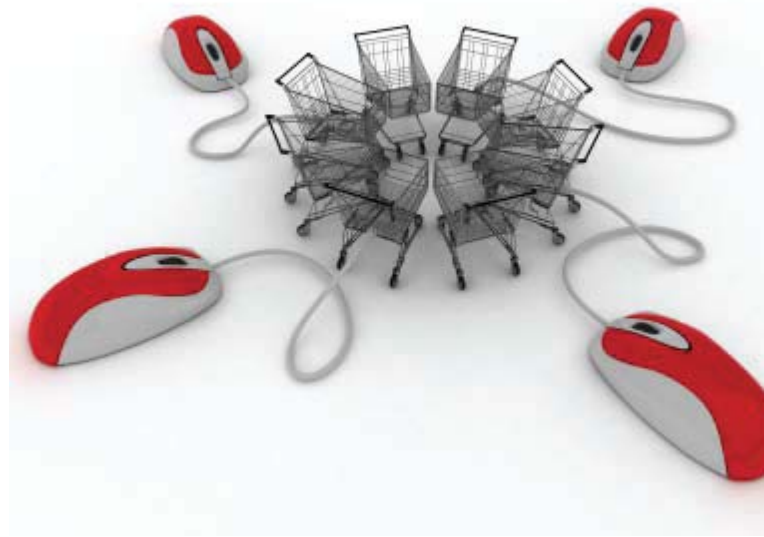


Zarządzanie zespołem sprzedażowym

Cel szkolenia

Szkolenie pozwoli uczestnikom na:

- Zastosowanie technik zarządzania dla podniesienia indywidualnej i zespołowej efektywności.
- Bardziej skuteczne planowanie, monitorowanie, weryfikowanie i kontrolowanie działalności handlowej zespołu sprzedażowego.
- Używanie różnorodnych technik dla skutecznego motywowania podległych pracowników.
- Przygotowanie i prowadzenie efektywnych zebrań handlowych.



Nabycie praktycznych umiejętności dla skutecznego zarządzaniem grupą handlowców, co w prostej linii prowadzi do osiągnięcia lepszych wyników sprzedaży.

Korzyści ze szkolenia

Program szkolenia

1. Rola Menedżera Sprzedaży - Szefa zespołu.

- Zdefiniować zakres swojej odpowiedzialności.
- Jak ominąć główne pułapki na tym stanowisku.
- Sales Manager: przyjaciel czy policjant?

2. Zarządzanie ekipą - kluczowe punkty dotyczące dynamiki grupy

- Jak kontrolować ekipę sprzedawców i rozpoznawać jej mocne i słabe strony.
- Jak popierać współzawodnictwo unikając niebezpieczeństwa związanego z rywalizacją wewnętrzną.
- Techniki motywacji: gotowość do „*akcji specjalnych*”, wywołać chęć zwycięstwa.

3. Motywowanie sprzedawców

- Co sprawia, że sprzedawca jest zmotywowany.
- Skuteczne i nieskuteczne style kierowania.
- Metody wytwarzające pozytywne napięcie u pracowników.
- Indywidualny rozwój pracowników: 5 etapów, które należy przestrzegać.

4. Dominująca rola menedżera w trudnych sytuacjach

- Zarządzać różnymi osobowościami członków ekipy: : „*lokomotywa*”, lęklwym, demotywowanym,...
- Techniki w rozmowie „*na dywaniku*”: jak oznajmić pracownikowi brak rezultatów jego pracy, nie przyznać podwyżki
- Umiejętna interwencja w konflikty między współpracownikami
- Jak nakłonić sprzedawców do stosowania wytycznych, otrzymywanie regularnych raportów, ocena rezultatów
- skuteczne zarządzanie konfliktami w zespole handlowym

5. Systemy motywacyjne (premiowe) w pracy Sales Manager'a:

- zasada działania systemów motywacyjnych
- wady i zalety systemów motywacyjnych
- cele firmy a cele (ilościowe, zadaniowe,...) dla zespołu handlowego
- rentowność biznesu a systemy motywacyjne
- systemy motywacyjne a poziom motywacji handlowców
- „targety”, czyli cele na konkretnego handlowca
- cele jakościowe dla handlowców

6. Rekrutacja, integracja, podwyższanie kompetencji

- Główne zalecenia jak prowadzić rozmowę rekrutacyjną.
- Najważniejsze etapy w integracji nowego sprzedawcy, podstawowe przyczyny porażki.

7. Prowadzenie efektywnych zebrań handlowych

8. 10 reguł prowadzenia efektywnych zebrań handlowych

9. Asystowanie handlowcom w sprzedaży w terenie - double visits

10. Ścieżki kariery dla handlowców – obowiązkowe zasady

11. Wdrażanie do pracy nowego handlowca - obowiązkowe zasady

12. W jaki sposób zwalniać nieodpowiednich pracowników? Główne zasady

13. Empowerment w pracy Sales Manager'a

14. Blue Ocean Strategy w pracy Sales Manager'a

15. Przywództwo sytuacyjne menedżera sprzedaży

- Informacja zwrotna, czyli feedback, jako skuteczne narzędzie zarządzania.
- Konstruktwna krytyka - zasady tworzenia oraz lista korzyści.
- Asertywność i Empatia - dwa żywioły na usługach menedżera sprzedaży.
- Asertywne zachowanie w relacjach szef Podwładny = silny zespół.

Metody, techniki
narzędzia szkoleniowe

- Ćwiczenia, rozwiązywanie realnych sytuacji, konkretnych problemów uczestników szkolenia przez nich samych z pomocą trenera (*ćwiczenia te są realizowane indywidualnie, w parach, w grupach*)
- Dyskusje moderowane
- Feedback trenera (*komentarze, oceny, naprowadzanie na optymalne rozwiązania = facylitacja, sugestie rozwiązań*)
- Analiza studiów przypadków (*case study's*)
- Odgrywanie ról - scenki + video feedback (*na życzenie klienta*)
- Interaktywne mini wykłady (*do 20% czasu szkolenia*)
- Indywidualne prace nad rozwojem kompetencji w określonych obszarach
- Testy i kwestionariusze (*uczestnicy dowiedzą się więcej na swój temat*)
- Gry i zabawy szkoleniowe (*„energizer's”*)

Metodologia
szkolenia

Szkolenie to ma charakter interaktywny, gdyż w procesie uczenia się oraz zdobywania konkretnych umiejętności, w równym stopniu angażują wszystkich uczestników.

W czasie szkolenia tworzymy narzędzia dla uczestników, poruszając się w obszarach:

- ✓ pozyskiwania i utrwalania **wiedzy**
- ✓ zdobywania nowych **umiejętności**
- ✓ rzeczywistej refleksji nad naszymi **postawami**, które są „matrycami” naszego sukcesu.

Powyższy program szkolenia jest autorskim programem trenera/partnera Centrum Edukacji i Biznesu. Wszystkie materiały chronione są prawami autorskimi ich autorów i właścicieli. Kopiowanie, modyfikowanie oraz transmitowanie elektronicznie lub w inny sposób, powielanie, wykorzystywanie i dystrybucja zawartych tu materiałów dozwolona jest wyłącznie za zgodą właściciela.

