



Zarządzanie miękkie w działach handlowych twarde korzyści

Cel szkolenia:

Wytrenowanie sprawdzonych sposobów psychologicznego podejścia do tematu zarządzania sprzedażą.

Metody szkolenia:

Szkolenie prowadzone jest w formie warsztatowej, dlatego też wykorzystuję podczas realizacji następujące metody treningowe: metoda przypadków (incydent method), metoda sytuacyjna (case method), burza mózgów, ćwiczenia symulacyjne/symulacje, ćwiczenia z zadaniem zastępczym, ćwiczenia indywidualne i grupowe, dyskusja, inscenizacja, prelekcja, pogadanka.

Program:

1. CHARAKTERYSTYKA DZIAŁU SPRZEDAŻY

- Motywowanie zadaniowe
- Dobór zespołu

2. PROCES GRUPOWY

- Kreowanie liderów
- Przewidywanie zagrożeń

3. SPOSOBY PRZEKAZYWANIA PLANÓW SPRZEDAŻOWYCH

- Rola szefa działu sprzedaży
- Prowadzenie zebrań

2. BUDOWANIE AUTORYTETU

2. REKRUTACJA NOWYCH HANDLOWCÓW

2. SZKOLENIA WEWNĘTRZNE

- Warsztaty
- Training on the job
- Wsparcie szefa



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.

