



Human Digital Group
THE EXPERIENCE REMAINS

Sales Management 3.0

Üzleti teljesítmény maximalizálása

Mit kíván a XXI. Század az értékesítőktől? Miben tudják a sales vezetők támogatni csapatukat az értékesítési folyamat fázisaiban? Hogyan lehet motivációt teremteni a virtuális értékesítéshez? Mi kell a technológiák jobb kihasználásához? Kiemelkedő vezetői képességekre és az értékesítési technikák, technológiák, készségek és folyamatok tudatos alkalmazására van szükség. Programunk ezt a tudatosságot és fejlődést támogatja, hogy képesek legyenek a vezetők motiváló környezetet létrehozni. A konkrét célok kitűzése mellett biztosítani kell, hogy a célokat a csapat egésze és minden egyes tagja teljesíti, fenntarthatóvá és előrejelezhetővé téve az értékesítési tevékenység bevételét.

Krauthammer
the heart of engagement

2021-re aktualizált modulokkal,
online indulással és igény szerint
jelenléti vagy hibrid folytatás



Tanácsadó



Galambos Ágnes



Profil

- Az ügyfelek érzékelhető és mérhető viselkedésbeli változásának ösztönzése
- Sales / menedzsment / networking képzések
- Változási folyamatok menedzselése

Tapasztalat

- Ügyvezető / szenior tanácsadó – Human Digital Group/Krauthammer Hungary
- Humánpolitikai Vezető - ING Biztosító – Schiller Autóház
- KAM Vállalati Bank Üzletág, - ING Bank
- Vállalati kapcsolattartó/kockázatelemző - BNP-KH-Dresdner Bank, Postabank

Képzettség

- MBA – Case Western University és CEU
- Üzemgazdász - Pénzügyi és Számviteli Főiskola
- Akkreditált DISC tanácsadó/ Daniel Ofman / OD tanácsadó
- Krauthammer Belső Egyetem

Fő célcsoport

- Értékesítési vezetők
- Kereskedelmi igazgatók

• **Nyelv:** Magyar

• **Képzési ár:**
360.000 Ft + Áfa/fő

Módszertan

- 3-4 hét a tréningalkalmak között
- 6-8 fős csoportok
- Interaktív, mindenkit megmozgató viták, szituációs gyakorlatok, pozitív szándékú egyéni visszajelzések
- Egyéni akciótervek és beszámolók a megvalósítás eredményeiről
- Group coaching megközelítés
- Összefoglaló memóriakártyák és mobilon futó applikáció (KOACH, Klaxoon), hogy mindig zsebben legyen a tudás

Időpontok, helyszín

- **Időtartam:** 6 x fél nap
Minden alkalom 9:00-12:30
- 2021. május 04.
2021. június 01.
2021. június 22.
2021. szeptember 07.
2021. szeptember 28.
2021. október 19.
- **+ 1 alkalmas egyéni walking coaching a Margitszigeten**
- **Helyszín:**
indulás online (TEAMS), ősszel a csoport igényeinek megfelelően jelenléti, vagy hibrid



1. alkalom: Az értékesítési vezető új szerepkörei

- Az értékesítési vezetés 5 kulcs attitűdje
 - A folyamatosan fejlődő vezető: vezető a XXI. Században – Social Selling
 - Komplex értékesítés – fázisok és sikertényezők KPI-KBI
 - Egyéni fejlesztési célok
 - Személyre szabott delegálás
 - Nehéz döntések bejelentése
- Egyéni Akciótervek meghatározása

2. alkalom: Értékesítés a 21. században

Beszámolók a gyakorlati megvalósításról

- Értékesítés a XXI. Században – kik a sikeres értékesítők és milyen irányban kell fejleszteni? TTT – Tanít-Terel-Testreszab
 - Virtuális találkozók - Ellenvetések, kifogások kezelése
 - Készségek/ motiváció - Skill-Will mátrix egyéni motiválás és fejlesztés
 - Dicséret: – motiváció az erőfeszítésre
- Egyéni Akciótervek meghatározása

3. alkalom: Üzleti teljesítmény menedzselése

Beszámolók a gyakorlati megvalósításról

- Teljesítménymenedzsment ciklikus folyamata: tiszta elvárások és célkitűzések
 - Egyéni tevékenységek benchmarkja, ügyféltalálkozók tervezése
 - konstruktív visszajelzések - OSCAR módszere
 - Ellenőrzés: az értékesítői siker feltételeinek megteremtése
- Egyéni Akciótervek meghatározása

4. alkalom: Az üzleti tehetség kifejlesztése

Beszámolók a gyakorlati megvalósításról

- Erősségekre építés
 - A „fejlesztő értékelő beszélgetés” struktúrája
 - Coaching típusú vezetés -A tudatos kérdezés és aktív hallgatás technikái: releváns információ begyűjtése; motiváció és az önbizalom erősítése
 - Field coaching – a vezetői támogatás művészete
- Egyéni Akciótervek meghatározása

5. alkalom: Nehéz helyzetek

Beszámolók a gyakorlati megvalósításról

- Hatékony NEM indokolatlan kérésekre
 - Ellenőrzés - Az alulteljesítés kezelése - A helyreigazító megbeszélés: az egymondatos javaslattól az alapelvek megerősítéséig
 - Érdekellentét társosztályokkal és az ebből fakadó konfliktusok kezelése
- Egyéni Akciótervek meghatározása

6. alkalom: Az értékesítési csapat hatékony együttműködése

Beszámolók a gyakorlati megvalósításról

- Értékesítési vezetői stílusok és a csapat érettségi szintje
 - A viselkedés alapú felvételi interjú technikája
 - Az új tagok integrálása, pl. buddy system, peer coaching, stb.
 - Hatékony értékesítői megbeszélések: 'eredmény áttekintő' értékesítői találkozó,
- Egyéni Akciótervek meghatározása
Zárás, tanúsítvány