



Human Digital Group
THE EXPERIENCE REMAINS

Sales Management 4.0

Üzleti teljesítmény maximalizálása

Krauthammer
the heart of engagement

2022-re aktualizált modulokkal,
igény szerint jelenléti vagy hibrid

Hogyan lehet fenntartani a sales csapat motivációját a jelen körülmények között? Mit kíván a XXI. század az értékesítőktől? Miben tudják a sales vezetők támogatni csapatukat az értékesítési folyamat fázisaiban? Hogyan lehet a virtuális értékesítéshez kedvet teremteni? 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 biztosítaniuk kell, hogy a célokat a csapat egésze és minden egyes tagja teljesíti, fenntarthatóvá és előrejelezhetővé téve az értékesítési tevékenység bevételét.



Tanácsadó



Galambos Ágnes



Profil

- Az ügyfelek érzékelhető és mérhető viselkedésbeli változásának ösztönzése
- Sales / menedzsment / networking képességek
- 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
- Üzembgazdász - Pénzügyi és Számviteli Főiskola
- Akkreditált DISC tanácsadó/ Daniel Ofman / OD tanácsadó
- Krauthammer Belső Egyetem

Fő célcsoport

- Értékesítési vezetők
- Kereskedelmi igazgatók
- Sales Managerek

•Nyelv: Magyar

•Képzési ár:

540.000 Ft + ÁFA/fő
2 fő/vállalat esetén:
490.000 Ft + ÁFA/fő

Módszertan

- 3-4 hét a tréningalkalmak között
- max 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, hogy mindig zsebben legyen a tudás

Időpontok, helyszín

Időtartam: 5 x 1 nap

Minden alkalom 9:00-17:00

- 2022.10.04.
 - 2022.10.20.
 - 2022.11.15.
 - 2022.12.13
 - 2023.01.17.
- + 1 alkalmas egyéni coaching

Helyszín:

1007 Budapest Margitsziget
Danubius Grand Hotel IV. emelet



1. nap: A vezetői példamutatás alkalmazása

- A folyamatosan fejlődő vezető – egyéni fejlesztési célok
- Értékesítés a XXI. században – kik a sikeres értékesítők és milyen irányban kell fejleszteni?
- Social Selling
- Az értékesítési vezetés 5 kulcs attitűdje
- Értékesítési fázisok és viselkedési sikertényezők KPI-KBI
- Vezetői példaértékűség
- Higgadtság megőrzése – a sales vezető, mint a pozitív energia központja
- Ellenvetések, kifogások, eltérő vélemény kezelése

Egyéni akciótér elkészítése

2. nap: Az üzleti tehetség kifejlesztése

Beszámoló a gyakorlati alkalmazásról – Meggyőző prezentációk 14 pontja

- Hatásgyakorlás virtuális térben
- Skill-Will mátrix egyéni motiválás és fejlesztés
- Dicséret – motiváció az erőfeszítésre
- Fejlesztő jellegű visszajelzések - a Krauthammer OSCAR módszere
- A „fejlesztő értékelő beszélgetés” struktúrája
- A tudatos kérdezés és aktív hallgatás technikái: releváns információ begyűjtése; az érdeklődés felkeltése és az önbizalom erősítése
- Field coaching – a vezetői támogatás művészete

Egyéni akciótér elkészítése

3. nap: Üzleti teljesítmény menedzselése

Beszámoló a gyakorlati alkalmazásról

- Teljesítménymenedzsment éves folyamata: célkitűzések kijelölése és ellenőrzése, eredménymérés
- Egyéni tevékenységek benchmarkja, ügyféltalálkozók tervezése
- Árvédelem: miként alkossuk meg a keretet az árrés leghatékonyabb megvédéséhez
- Konkurencia összehasonlítás
- Tárgyalás: a külső-belső partnerekkel való győztes-győztes megbeszélések 5 kulcsfontosságú viselkedésmódja
- Ellenőrzés: az értékesítési siker feltételeinek
- A helyreigazító megbeszélés: az egymondatos javaslattól az alapelvek megerősítéséig

Egyéni akciótér elkészítése

4. nap: Vezetői hatékonyság

Beszámoló a gyakorlati alkalmazásról

- A vezető, mint a pozitív energia központja
- Stresszkezelés
- Vezetői időgazdálkodás 4D modellje
- Hatékony NEM megalapozatlan kérésekre
- Vezetői stílusok egyensúlya
- Bevonó vezetés - Direktív vezetés
- Felfelé befolyásolás – Ötletek eladása döntéshozóknak
- Lobbizás
- Érdekelletét társosztályokkal és az ebből fakadó konfliktusok kezelése

Egyéni akciótér elkészítése

5. nap: Team menedzsment - az interjútól a sikerig

Beszámoló a gyakorlati alkalmazásról

- A viselkedés alapú felvételi interjú technikája
- Az új tagok integrálása, pl. buddy system,
- Hatékony értékesítési megbeszélések: „eredmény áttekintő” értékesítési találkozó,
- A vezető, mint a csapat coacha: a probléma tisztázása, megoldások felszínre hozása, konkrét lépések kijelölése
- A partnerkapcsolat értékelő megbeszélés
- Zárás

Egyéni akciótér elkészítése – további fejlesztési célok