



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 biztosítaniuk kell, hogy a célokat a csapat egésze és minden egyes tagja teljesíti, fenntarthatóvá és előrejelezhetővé téve az értékesítési tevékenység bevételét.

Célcsoport:

- Értékesítési vezetők
- Kereskedelmi igazgatók

Időtartam / formátum:

- 6 x 0,5 nap jelenléti vagy virtuális képzés (2-4 hét a tréningalkalmak között a gyakorlatba való átültetésre)

Részvevők, oktatók:

- 6-8 fős csoportok
- 1 trénerrel

Módszertani / képzési elemek:

- 3-4 hét a tréningalkalmak között
- Interaktív viták, szituációs gyakorlatok, pozitív szándékú egyéni visszajelzések
- Egyéni akciótervek és beszámolók a megvalósítás eredményeiről minden tréningalkalmánál
- Group coaching megközelítés
- Összefoglaló memóriakártyák

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

2. alkalom: Értékesítés a 21. században

- 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

3. alkalom: Üzleti teljesítmény menedzselése

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

4. alkalom: Az üzleti tehetség kifejlesztése

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

5. alkalom: Nehéz helyzetek

- 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

6. alkalom: Az értékesítési csapat hatékony együttműködése

- 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