



COACHING ÎN VÂNZĂRI

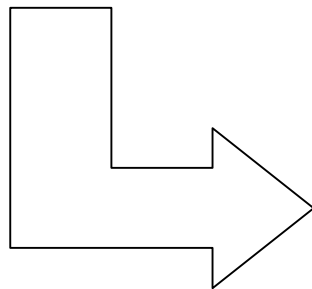
Este un fapt știut că oamenii se alătură organizațiilor datorită perspectivelor pe care le oferă dar le părăsesc din cauza managerilor lor. În plus, cea mai mare fluctuație de personal este în domeniul vânzărilor, unde oamenii buni sunt greu de găsit și de păstrat.

Acest program de două zile oferă managerilor de vânzări o nouă perspectivă asupra a ceea ce așteaptă echipa de la ei. O abordare fermă și productivă, fără a fi demotivantă și care ajută participanții și implicit organizația să păstreze și să dezvolte echipa de vânzări.

Programul se adresează managerilor de vânzări cu echipe în subordine, managerilor proaspăt promovați sau angajaților care urmează a fi promovați într-o poziție managerială în vânzări.

CONȚINUTUL CURSULUI

- Manager sau lider? Diferențe și asemănări
- Bariere în comunicarea cu echipa - nerecunoașterea autorității, nepotrivirea cu așteptările oamenilor, schimbarea atitudinii
- Cunoașterea echipei – Staruri, Performeri și Non-Performerii – câte o abordare pentru fiecare tip
- Abilități și comportamente pozitive și negative într-un lider



BENEFICIILE ÎN URMA PARTICIPĂRII

- Îmbunătățirea imediată a rezultatelor echipei de vânzări printr-un management al echipei mai motivant și mai performant
- Dezvoltarea abilităților de relaționare, motivare și modelare a oamenilor de vânzări
- Dezvoltarea fiecărui membru al echipei prin identificarea și exploatarea punctelor forte în activitate
- Construirea unei echipe performante printr-un stil de leadership motivant și prin puterea exemplului managerului de vânzări