

Zarządzanie zespołem sprzedaży

Szkolenie 3 dniowe

Cel szkolenia:

Poznanie kluczowych zagadnień związanych z zarządzaniem zespołem sprzedaży. Ćwiczenia praktyczne. Rozwój kompetencji – wyznaczanie kierunków własnego rozwoju - automotywacja. Poznanie i rozpoznawanie własnego typu zachowania i potrzeb podwładnych. Wykorzystanie komunikacji w sytuacjach menedżerskich. Wyszczególnienie i przećwiczenie kluczowych umiejętności menedżerskich, takich jak:

- motywowanie
- organizacja pracy własnej i zespołu
- zarządzanie
- egzekwowanie norm i wartości
- poznawanie potrzeb podwładnych
- autoanaliza i planowanie własnego rozwoju
- prowadzenie rozmowy korygującej
- delegowanie zadań
- udzielanie pochwały
- planowanie sprzedaży

Identyfikacja mocnych i słabych stron każdego z uczestników, służąca nakreśleniu kierunków indywidualnego rozwoju zawodowego. Możliwość autentycznej wymiany doświadczeń uczestników szkolenia.

Doskonalenie umiejętności pracy z klientem stosownie do indywidualnych doświadczeń, możliwości i potrzeb.

Idea nieustannego „stawania się kimś więcej niż się jest”, będąca podstawą autentycznego procesu rozwoju, stanowi motyw przewodni szkolenia.

Stosowane metody szkoleniowe:

ćwiczenia zespołowe, indywidualne, dyskusje kierowane, własne metody treningowe, wykład, zajęcia warsztatowe, testy.

Szkolenie będzie realizowane metodami warsztatowymi, angażującymi uczestników, przewidziane są m.in.:

- odgrywanie ról – scenki, rejestrowane kamerą
- ćwiczenia w grupie
- ćwiczenia w podgrupach
- dyskusje
- praca indywidualna

Udokumentowanie uczestnictwa:

Zaświadczenie o ukończeniu szkolenia

Miejsce:

Wyznaczone przez zlecającego

Termin:

Do uzgodnienia

Czas trwania szkolenia:

Łączna liczba dni: 3

Łączna liczba godzin: 24

Uczestnicy:

Kadra kierownicza sprzedaży

Program szkolenia

Od czego zależy sukces w motywowaniu zespołu?

- Jakość zarządzania zespołem
- Zarządzanie czasem
- Delegowanie uprawnień – Empowerment – uprawomocnienie
- Motywowanie
- Komunikacja a aktorstwo
- Kontrola
- Ocena
- Ludzie
- Idee przewodnie
- Zależności

Na czym polega zarządzanie? ĆWICZENIE

Co odróżnia zespół od grupy? ĆWICZENIE

Co odróżnia lidera od przywódcy? ĆWICZENIE

Kluczowe umiejętności menedżerskie

Budowanie autorytetu szefa sprzedaży ĆWICZENIE jak budować i utrzymywać swój autorytet?

Szef i jego rola organizowanie pracy własnej i zespołu

Ustalanie zadań dla handlowców (ilościowych, jakościowych) ĆWICZENIE

Planowanie - organizowanie pracy własnej i zespołu ĆWICZENIE – JAK TO ROBISZ?

Burza mózgów – opis, charakterystyka metody podejmowania decyzji ĆWICZENIE – 2 x przeprowadzenie „burzy mózgów” z drugą grupą

Metodyka pracy

Schemat planu sprzedaży i standardów pracy handlowca

ĆWICZENIE

CO JEST DLA CIEBIE NAJWAŻNIEJSZE?

Podstawowe pojęcia

Ważne dla handlowca - sprzedającego

Ważne dla menedżera sprzedaży, handlowca

Empatia

Asertywność

Patrz oczami drugiego człowieka

Komunikacja ze światem zewnętrznym zaczyna się w firmie...

Kontrola

Egzekwowanie wykonania zadań, raportowanie procesu sprzedaży, identyfikacja problemów i sposoby ich rozwiązywania ĆWICZENIE

Ocena

Przekazywanie wiedzy – rozwój kompetencji sprzedaży podległych pracowników: o produkcji, udoskonalenie umiejętności pozyskiwania klientów, elementy coachingu ĆWICZENIE kim jest „dobry” coach? Jak „to” się robi?
mentoring

Ludzie

Bycie menedżerem zobowiązuje – cykl uczenia się

Zarządzanie czasem a delegowanie zadań

ĆWICZENIE

PODAJ PRZYKŁADY KAŻDEGO PRIORYTETU

Znaczenie przywództwa

ĆWICZENIE zasady pracy w zespole – „szklanka”

ĆWICZENIE **scenki – odgrywanie ról**, przykłady sytuacji rozmowy z pracownikiem / pracownikami. Ocena stylu zarządzania menedżera sprzedaży, metod motywowania, doboru argumentów, zrozumienia zasad komunikacji

4 Style kierowania

ĆWICZENIE wymień, który styl preferujesz, uważasz za najefektywniejszy, dlaczego?

Analiza SWOT dla Działu Sprzedaży

ĆWICZENIE

Sześć funkcji menedżera

Wyznaczanie celów – SMART ĆWICZENIE

Filozofia CRM

działanie w dwie strony

Jak planować, realizować, kontrolować sprzedaż – współdziałanie menedżera sprzedaży z innymi obszarami działalności firmy

1. Planowanie
2. Rynek
3. Marże
4. Bonusy – premie

ĆWICZENIE

Delegowanie uprawnień – Empowerment

Gdy masz problem – przyjdź do mnie z rozwiązaniem! Dlaczego to nie działa?

...i inne pytania i dylematy menedżera zarządzającego działem sprzedaży

Motywowanie

Wspieranie pracy handlowców ĆWICZENIE

Komunikacyjne umiejętności lidera – wykształcenie atmosfery współpracy – „gra do jednej bramki”

Umiejętności retoryczne

Werbalne i niewerbalne techniki aktywnego słuchania

Prowadzenie dyskusji

ĆWICZENIE scenki – odgrywanie ról, przykłady sytuacji rozmowy z pracownikiem / pracownikami. Ocena stylu zarządzania menedżera sprzedaży, metod motywowania, doboru argumentów, zrozumienia zasad komunikacji

Nagradzanie i chwalenie

- Korzyści wynikające z chwalenia
- Krytyka motywująca
- Krytyka zniechęcająca

Grupa

Pracująca konstruktywnie

Pracująca niekonstruktywnie

ĆWICZENIE które elementy uznajesz za kluczowe, dlaczego?

Kanapka krytyki

ĆWICZENIE Test – jak reagujesz na krytykę?

Czy wszyscy ludzie to kapitał? Klucz osobowościowy, postawa i wyniki – kryteria doboru osób do czynności / zadań

ĆWICZENIE kogo zatrudniać, kogo promować, jak? Czym się kierować przy klasyfikacji członków załogi?

Zależności x 9

Idee przewodnie

ĆWICZENIE scenki – odgrywanie ról, przykłady sytuacji rozmowy z pracownikiem / pracownikami. Ocena stylu zarządzania menedżera sprzedaży, metod motywowania, doboru argumentów, zrozumienia zasad komunikacji **w kontekście zdobytej podczas szkolenia wiedzy.**

Podsumowanie

Zakończenie

Inne:

Potrzebne będą:

wygodna, cicha, duża sala na 3-4 osoby więcej (powierzchniowo) niż będzie uczestników szkolenia

Ponadto: ekran lub biała (jasna) ściana, flip chart, napoje.

Wykorzystywane narzędzia:

projektor multimedialny z prezentacją PowerPoint, kamera cyfrowa, drukowane materiały dla uczestników, długopisy, pisaki do ćwiczeń dla uczestników.