



Psychospołeczne aspekty zarządzania zespołem sprzedaży

To, czy zarządzanie zespołem sprzedaży jest efektywne, ma odzwierciedlenie w jego wynikach sprzedażowych. Aby te wyniki osiągnąć, menedżer podejmuje szereg wyzwań. Są nimi: ustalenie zasad komunikowania się, budowania relacji w zespole, integrowania zespołu wokół realizacji wyznaczonych celów, motywowanie do osiągania coraz lepszych wyników, a przede wszystkim wsparcie w procesie rozwojowym każdego członka zespołu.

Cele:

- Nabycie umiejętności wypracowania kontraktu zespołowego.
- Zapoznanie się z Modelem przywództwa sytuacyjnego, pozycjonowania członków zespołu.
- Wypracowanie w oparciu o narzędzia coachingowe, zasad komunikacji wspierającej pracowników w realizacji celów sprzedażowych i w rozwoju kompetencji sprzedażowych.

Korzyści:

- Optymalizowanie działań pracowników poprzez wypracowanie wewnętrznych standardów pracy i zasad komunikacji.
- Zwiększenie efektywności członków zespołu poprzez ich kwalifikację do właściwych zadań.
- Wykorzystanie coachingu do wspierania realizacji zadań sprzedażowych i rozwojowych.

Program szkolenia 2- dniowego

- Style kierowania – wady i zalety.
- Model przywództwa sytuacyjnego i jego wykorzystanie w praktyce.
- Wykorzystanie potencjału pracowników pozycjonowanych na różnych etapach rozwoju zawodowego.
- Kontrakt zespołowy, jako ważny element integracji pracowników.
- Spotkania robocze z zespołem sprzedaży.
- Zasady pracy bieżącej z pracownikami – coaching on the Job.
- Rola informacji zwrotnej w rozwijaniu kompetencji sprzedażowych pracownika (z włączeniem modelu Pendletona).
- Narzędzia coachingowe do przeprowadzania indywidualnych rozmów coachingowych z pracownikami.
- Dobór narzędzi do motywowania pracowników z uwzględnieniem Modelu przywództwa sytuacyjnego.
- Delegowanie i rozliczanie zadań.
- Asertywność menedżera. Asertywne zachowania u pracowników.
- Utrzymanie dobrych relacji z odchodzącym pracownikiem.

Masz pytanie...? Zadzwoń lub napisz!