

Zarządzanie sprzedażą i zespołem sprzedażowym

Zarządzanie sprzedażą i zespołem sprzedażowym, nie jest zadaniem łatwym. Wielu z handlowców to tzw. łowcy, osoby o silnej osobowości, zdeterminowane i nastawione na szybki wynik. Ich główną maksyma to „nieważne jakimi sposobami, ważne aby osiągać coraz wyższe wyniki”. Niestety, jeśli zdarzy się tak, że sukces nie przychodzi pojawia się u nich kryzys motywacji i do działań wkrada się rutyna. Po drugiej stronie mamy tzw. „ogrodników”, czyli tych którzy potrafią dbać o długotrwałe relacje, dla nich wynik jest tylko jednym z celów. Zatem kontrola, egzekwowanie i ocena pracy handlowców, to często konieczność godzenia różnych, niekiedy sprzecznych interesów organizacji i podległego zespołu sprzedażowego. Dlatego tak istotne jest przygotowanie menedżera do prawidłowego stawiania wymagań podwładnym i skutecznego rozliczania ich z wyników pracy. Efektywny menadżer to taki, który z jednej strony potrafi zadbać o wynik, ale również o ciągłe podtrzymywanie motywacji u swoich pracowników. Znając potencjał swoich podwładnych oraz rynku, za który odpowiada handlowiec racjonalnie dzieli zadania między poszczególnych handlowców, tak aby wykonanie ich własnych planów było realne.

W każdej firmie sprzedaż to motor napędowy przedsiębiorstwa. Wyższa sprzedaż to wyższy przychód, profesjonalny zespół sprzedażowy daje nam szanse rozwoju firmy przy zachowaniu wysokich standardów sprzedaży, sprawia, że nasi klienci są lojalni i są zadowoleni z usług firmy.

Nieprofesjonalna obsługa Klienta, brak dbałości o obsługę posprzedażową naszych Klientów sprawia, że również i oni o nas zapominają, w końcu przechodzą do konkurencji.

Jak zatem w praktyce wdrożyć miękkie i twarde narzędzia przydatne w zarządzaniu zespołem? Jak budować samoświadomość menadżera co do jego roli oraz kluczowych kompetencji takich jak: motywowanie, planowanie, stawianie celów, kontrolę i ocenianie? Jak zorganizować sprzedaż, tak aby realizować ambitne plany, a jednocześnie abym ludziom się chciało, a nie tylko musieli pracować?

Głównym celem jest przygotowanie menadżerów do efektywnego zarządzania sprzedażą i zespołem sprzedażowym. Szkolenie dostarczy narzędzi ułatwiających zarządzanie pracą handlowców oraz wpłynie na poprawę atmosfery w zespole i poprawę efektywności działań sił sprzedażowych.

W trakcie szkolenie uczestnicy pogłębią swoją wiedzę na temat :

- procesu zarządzania zespołem handlowym, poszczególnych etapów i zadań menadżera na każdym z etapów,
- kluczowych zasad planowania i kontrolowanie pracy handlowców,
- skutecznych czynników motywacji finansowej i pozafinansowej w pracy z siłami sprzedaży.

Po szkoleniu uczestnicy będą potrafili:

- poprowadzić indywidualną rozmowę rozwojową poszczególnych członków zespołu w zależności od etapu rozwoju zespołu oraz posiadanych przez poszczególnych handlowców kompetencji,
- zaplanować cele dopasowane do możliwości handlowców i potencjału rynku na którym pracują,
- przeprowadzić rozmowę monitorującą i oceniającą.

Grupa docelowa	Szkolenie dedykowane jest dla dyrektorów sprzedaży, menadżerów zarządzających zespołami sprzedażowymi oraz dla osób odpowiedzialnych za wyniki działu handlowego, zarówno tych z doświadczeniem, jak i przygotowującym się do realizacji tych zadań.
Program szkolenia	Szczegółowy zakres szkolenia zostanie dopasowany do specyfiki firmy, branży oraz potrzeb Klienta.
Metody pracy	Szkolenie ma charakter warsztatowy. Ponad 80% czasu przeznaczone jest na ćwiczenia angażujące wszystkich uczestników w celu wypracowania i przećwiczenia konkretnych umiejętności. W trakcie szkolenia odwołujemy się do zasad efektywnego uczenia się dorosłych. Wykorzystane zostaną następujące techniki: burza mózgów, ćwiczenia indywidualne i grupowe, testy, gry symulacyjne, analizy case study, psychodrama.
Charakter szkolenia	Otwarte lub wewnętrzne realizowane w grupie od 4-16 osób lub według indywidualnych ustaleń.
Czas trwania	Od 2 do 6 dni. Każdy z modułów szkoleniowych trwa 90 minut. Szkolenie odbywa się w godzinach 9-17 lub w uzgodnionych indywidualnie z Klientem.
Materiały szkoleniowe	Materiały szkoleniowe są uzupełnieniem do materiału omawianego w trakcie szkolenia. Uczestnicy otrzymują je w formie drukowanej.
Miejsce realizacji szkolenia	W siedzibie Klienta lub w miejscu przez niego wskazanym.
Raport poszkoleniowy	Po realizacji szkolenia przygotowujemy jest raport zawierający podsumowanie szkolenia, najważniejsze wnioski, rekomendacje dotyczące działań na przyszłość.
Wsparcie szkoleniowe	W ciągu jednego miesiąca po szkoleniu służymy wsparciem. Zapraszamy do kontaktu, zadawania pytania odnośnie zagadnień realizowanych na szkoleniu.

Wyślij zapytanie, a przedstawimy Ci szkolenie dostosowane do specyfiki i potrzeb Twojej firmy!

Zapraszamy do kontaktu, tel. 22/ 839 55 99 wew. 225

MCS sp. z o.o. sp. k., ul. Czerna 14, 00-732 Warszawa

mcs@mcs.edu.pl, www.mcs.edu.pl