

Koučování

To, co je skryto uvnitř každého člověka, vyplave napovrch až tehdy, pokud vím, na co se zaměřit a jak to provést. Lidé jsou různí, přesto základ ve své přirozenosti mají všichni stejný. Jen najít cestu, jak se k základu dostat a jak jej využít pro trvalou změnu hodnot a každodenních návyků.

Cíle

Kurz bude zaměřen na:

Podstatu, cíle a zásady koučování obchodního týmu.

Ukázky a tvorbu nových obchodních nástrojů a práci s nimi.

Stanovování cílů jak obchodníkům, tak vedoucímu obchodních týmů.

Sebemotivaci a motivační složky prodejců.

Na semináři bude také zdůrazněno:

Rozhodnete-li se pro koučování pak se musíte naučit:

- řídit změny
- vést efektivní a motivující zpětnou vazbu
- delegovat úkoly a stanovovat odpovědnosti
- strategicky plánovat a nacházet nové metody získávání zákazníků

Bonus semináře:

Účastník si ze semináře odnese kompletní koučovací nástroje, které bude moci okamžitě uplatnit v praxi.

Určeno

Především pro vedoucí jednotlivých oddělení, vyšší a střední management, team leadry, ale také pro pracovníky, kteří vedou různě velké skupiny lidí. Může být prospěšný těm, kteří chtějí blíže poznat možnost, jak sám sebe vést k rozvoji potenciálu, jak uvidět „neviditelné cesty“ ke změně a úspěchu, jak koučování využít při „objevování a rozvoji talentů“ na svém oddělení. Ale také, jak své podřízené přijatelným způsobem motivovat k potřebné změně např. pracovních návyků. **Účastníci si mimo jiné uvědomí, jak velkou roli hraje jejich způsob komunikace a jednání s podřízenými pracovníky.**

Obsah

Co je to koučování?

Rozdíl mezi manažerem a koučem obchodního týmu?

Jaká je postata koučování?

Co brání úspěšnému koučování?

Co koučování firmě přináší?

Jak pracovat s členy své obchodní skupiny?

Jak správně stanovovat cíle?

Jak vést zpětnou vazbu?

Jak koučovat své kouče?

Typické chyby a možnosti jejich eliminace

Harmonogram

Prezence: 8.45 - 9.00

Program: 9.00 - 17.00

www.inorga.eu

Máte zájem o toto školení? Volejte 604 729 119
inorga@inorga.eu