

Jak vybudovat a vést úspěšný prodejní tým

*Víte, jak vést pracovníky, jejichž výkon a motivace jsou pro organizaci klíčové?
Umíte využít „zdravou“ soutěživost mezi členy týmu?*

Cíle

Vybudování a vedení prodejního týmu je klíčem k dosažení vyšších výsledků v prodeji. Na výsledky má vliv styl vedení prodejců, stanovování prodejních cílů, rozvíjení dovedností prodejců pomocí koučování v terénu a také samozřejmě motivace. Během semináře získáte náměty, jak motivovat různé typy prodejců. Dozvíte se, jak vybírat talentované prodejce, a které byste raději ve svém týmu mít neměli. Seminář vám dá prostor k diskusi a odpovědi na výše uvedená témata.

Určeno

Pro vedoucí pracovních týmů.

Obsah

Prodejní tým a jeho vedení
Jak určit správný styl vedení pro konkrétní situaci
Delegování úkolů a kontrola prodejců
Motivace a motivátory v prodeji
Co lidi demotivuje
Zpětná vazba, kritika, uznání – kde je rozdíl
Jak cíleně vést porady prodejního týmu
Jak využít porady k získávání informací a motivaci
Nástroje hodnocení prodejců
Rozvoj prodejců pomocí tréninku a koučování v terénu
Odpovědnost za rozvoj prodejců a možnosti tréninku prodejců
Sestavení a rozvoj týmu

Harmonogram

Prezence: 8.45 - 9.00
Program: 9.00 – 17.00

Informace:

604 729 119

www.inorga.eu

INORGA Tréninkové centrum, s.r.o