



Sales Performance Coaching

Το πρόγραμμα παρέχει σε υπευθύνους πωλήσεων και εκπαιδευτές, ένα πλαίσιο αναφοράς, δεξιότητες επικοινωνίας και εργαλεία σχεδιασμού που απαιτούνται για να οικοδομήσουν και να διατηρήσουν μια ομάδα πωλήσεων εξαιρετικής απόδοσης η οποία ταυτόχρονα αναπτύσσει μακροχρόνιες σχέσεις εμπιστοσύνης με τους πελάτες.



“Έχασα περισσότερες από 9,000 βολές στην καριέρα μου. Έχασα περισσότερα από 300 παιχνίδια. Έριξα την τελευταία βολή που θα έδινε τη νίκη σε 26 παιχνίδια και αστόχησα. Απέτυχα ξανά και ξανά στην ζωή μου....

Και γι' αυτό πέτυχα!”
—Michael Jordan

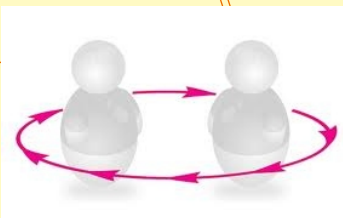
Η κατανόηση της μεθοδολογίας και οι δεξιότητες που οι συμμετέχοντες θα αναπτύξουν σ' αυτό το πρόγραμμα θα τους βοηθήσουν:

- Να οικοδομούν ατμόσφαιρα που προάγει το coaching
- Να δείχνουν με το παράδειγμά τους τις βασικές αρχές του coaching
- Να επιλέγουν και να αξιολογούν ευκαιρίες βελτίωσης
- Να ασκούν τις δεξιότητες του coaching σε συζητήσεις που έχουν σκοπό να δώσουν αναπληροφόρηση, να αναγνωρίσουν την προσπάθεια ή να αναπτύξουν επαγγελματικά τους άλλους
- Να χρησιμοποιούν όλα τα διαθέσιμα τεχνολογικά μέσα για coaching
- Να ενσωματώνουν την διαδικασία του coaching στην καθημερινότητα της ομάδας πωλήσεων

Η αλήθεια είναι ότι οι υπεύθυνοι πωλήσεων δεν έχουν λίγα να κάνουν για να τους φορτώσουμε πρόσθετα καθήκοντα. Επομένως, για να περιμένουμε ότι το coaching θα εφαρμόζεται σε συνεχή βάση, θα πρέπει να υποστηρίζεται από δεξιότητες και εργαλεία που θα βοηθούν τους υπεύθυνους πωλήσεων να το εντάξουν εύκολα στην καθημερινότητά τους. Το σύστημα χρησιμοποιεί δεξιότητες πωλήσεων που είναι ήδη γνωστές στους υπεύθυνους πωλήσεων από το σύστημα πωλήσεων που χρησιμοποιούν. Περιλαμβάνει μια ευρεία ποικιλία εργαλείων όπως, αξιολογήσεις, πίνακες προτύπων συμπεριφοράς απόδοσης, εργαλεία ενίσχυσης δεξιοτήτων, αλλά και εργαλεία αυτοβελτίωσης της διαδικασίας coaching, για να βοηθήσει τους υπεύθυνους πωλήσεων να προσδιορίσουν τις ευκαιρίες βελτίωσης και να εφαρμόσουν στρατηγικές επαγγελματικής ανάπτυξης, εύκολα και αποτελεσματικά.

Το coaching είναι ο πιο άμεσος τρόπος για να βλεπώσει κανείς την απόδοση μιας ομάδας πωλήσεων

Μια ολοκληρωμένη μεθοδολογία προάγει πάντα την αποτελεσματικότητα και την αποδοτικότητα



ΤΟ ΟΦΕΛΟΣ

Οι υπεύθυνοι πωλήσεων θα έχουν την δυνατότητα να:

- δημιουργήσουν μια ομάδα ενεργητική,πολύ παραγωγική που αναζητά προκλήσεις
- βελτιώσουν την απόδοση πωλητών που προηγουμένως δεν πετύχαιναν τους στόχους τους
- πετύχουν συνεχώς αυξανόμενα επίπεδα απόδοσης από τους καλύτερους πωλητές τους

Οι πωλητές θα είναι ικανοί να:

- αποκτήσουν μεγαλύτερη αυτοπεποίθηση στην προσπάθειά τους να πετύχουν και να υπερβούν τους στόχους των πωλήσεων τους
- αυξήσουν τις επιτυχίες τους μέσα από την καθοδήγηση και την ενίσχυση των δεξιοτήτων πώλησης και των προϊοντικών γνώσεων τους.

Ο οργανισμός ολόκληρος θα έχει:

- μειωμένο turnover υπαλλήλων χάρις στην καθοδήγηση, στην υποστήριξη και στην επαγγελματική ανάπτυξη,
- μεθοδική επαγγελματική ανάπτυξη της ομάδας πωλήσεων
- αυξανόμενη επιτυχία στην κατάκτηση νέων πελατών και στην αύξηση της πιστότητας των υπάρχοντων πελατών



Η ΔΟΜΗ ΤΟΥ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

Το Σεμινάριο περιλαμβάνει τις εξής ενότητες :

1) Η φιλοσοφία

- Δημιουργία ατμόσφαιρας συνεχούς βελτίωσης
- Διαφορετικά Style καθοδήγησης
- Οι βασικές αρχές του Coaching

2) Focus

- Οι τέσσερις τομείς επικέντρωσης: Γνώσεις, Πελάτης, Διαδικασία πώλησης, Εαυτός
- Προσαρμόσιμα εργαλεία μέτρησης και σύγκρισης με πρότυπες αποδόσεις
- Πρότυπες συμπεριφορές δείκτες απόδοσης

3) Μέθοδος & Μέσα

- Προετοιμασία περιβάλλοντος και διαδικασίας
- Ειδικές δεξιότητες επικοινωνίας καθοριστικές στη μετάδοση σκέψεων και παρατηρήσεων στον πωλητή.
- Η αξία της δέσμευσης του πωλητή στην διαδικασία και όχι απλά η συμμετοχή του
- Τα 3 κύρια είδη συζητήσεων: αναπληροφόρηση, ανάπτυξη και αναγνώριση.
- Ο χειρισμός δύσκολων συζητήσεων
- Ιδιαιτερότητες της συζήτησης coaching όταν γίνεται μέσω τηλεφώνου ή teleconference

4) Εφαρμογή

- Σχέδιο καθολικής εφαρμογής της μεθοδολογίας
- Δημιουργία μακροπρόθεσμων Προσωπικών Σχεδίων Βελτίωσης
- Παρατήρηση των πωλητών σε δράση με τον πελάτη
- Χρήση εργαλείων ενίσχυσης των δεξιοτήτων

COACH THE COACH

Η ενότητα αυτή περιλαμβάνει μια αναπληροφόρηση προς τον coach και τη δημιουργία ενός σχεδίου βελτίωσης σαν αποτέλεσμα της ζωντανής παρατήρησης και των αποτελεσμάτων της λειτουργίας του coaching, που επιτέλεσε.

Αυτό επιτυγχάνεται με την φυσική παρουσία του συμβούλου στο χώρο του coaching ή με συνακρόαση στην περίπτωση τηλεφωνικού coaching

ΟΙ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΕΣ

- Διευθυντές πωλήσεων και άλλοι που έχουν αρμοδιότητες εποπτείας και καθοδήγησης,

ΠΕΡΑΙΤΕΡΩ ΛΕΠΤΟΜΕΡΕΙΕΣ

- Το σύστημα αποτελείται από 4 τετράωρες ενότητες (2 ημέρες), που μπορούν να πραγματοποιηθούν ανεξάρτητα η μια από την άλλη, σύμφωνα με τις ανάγκες της εταιρείας
- Η διαδικασία εκπαίδευσης περιλαμβάνει παρουσίαση τεχνικών, ασκήσεις και role plays με πραγματικές καταστάσεις και βιντεοσκόπηση
- Ο αριθμός των συμμετεχόντων κυμαίνεται από 8 έως 15.