



sales koučink

Tréninkový program základů práce vedoucího

Sales koučink je komplexní systém podpory obchodníků včetně rozvoje schopnosti lidí koučovacím přístupem.

zdroj: treninkvilim.com, učení – výsledky – radost

Výroky vedoucích

Nejsou lidi a když jsou,
tak do nich nevidíš

Já se s lidmi dohodnu
a oni to stejně nedělají

Nováčci tady brzy
ztrácí nadšení a končí

Tolik potenciálu lidem
proteče skrz prsty

Lidé do terénu
moc nechtějí

Lidem to opakují stále
dokola a nic z toho

Na jaké otázky odpovídá tréninkový program?

Jak rozšiřovat síť OK uchazečů, vést behaviorální **výběrové pohovory**, zjišťovat motivační vzorce, testovat vytrvalost a prověřovat čestnost?

Jak definovat kontinuum cílů, tvořit přímo v diáři **dohody o odpovědnosti** a budovat návyk denních aktivit?

Jak **adaptovat na vysokou výkonnost**, kotvit návyky a oslavovat úspěchy denní podporou a (mini) tréninkem?

Jak řídit **obchodní potenciál**: vývoj potřeb klientů, nové produkty, kampaně, vyřazování a dotahování obchodu?

Jak se těšit, připravit a realizovat **stínování na společné schůzce** formou ukázky nebo pozorování?

Jak posilovat individuální odpovědnost sebehodnocením, vzájemnou motivací a společným rozvojem **na poradě**?

Na přání klientů stavím zážitkové programy na vlastních případových studiích a projektech s konkrétními výsledky účastníků.