

ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM SPRZEDAŻOWYM. Szkolenie dla kierowników sprzedaży

O SZKOLENIU:

Szkolenie Zarządzanie Zespołem Sprzedażowym to wyjątkowa okazja, aby znacząco podnieść swoje umiejętności menedżerskie i osiągnąć lepsze wyniki w zarządzaniu zespołami sprzedażowymi. Dzięki interaktywnym warsztatom, treningom praktycznym oraz sesjom feedback-u, uczestnicy nie tylko zdobywają teoretyczną wiedzę, ale przede wszystkim uczą się jej praktycznego zastosowania.

Szkolenie dla kierowników sprzedaży zostało zaprojektowane tak, aby każdy menedżer mógł efektywnie planować i zarządzać czasem pracy zespołu, rekrutować i wdrażać nowych pracowników, motywować zespół oraz podnosić jego zaangażowanie i wydajność. Dodatkowo, uczestnicy nauczą się planować i zarządzać budżetem działu sprzedaży oraz poprawią współpracę i komunikację z innymi działami firmy.

To kompleksowe podejście gwarantuje, że zdobędziesz umiejętności niezbędne do skutecznego zarządzania i osiągania lepszych wyników sprzedażowych.

CELE SZKOLENIA:

Celem szkolenia jest kompleksowe przygotowanie menedżerów sprzedaży do zarządzania zespołami sprzedażowymi, zwiększenie efektywności procesów sprzedażowych oraz podniesienie kompetencji w zakresie rekrutacji, motywowania i rozwijania handlowców.

Uczestnicząc w szkoleniu "Zarządzanie zespołem sprzedażowym":

Nauczysz się: Efektywnie planować i zarządzać czasem pracy zespołu.

Dowiesz się: Jak skutecznie rekrutować i wdrażać nowych pracowników.

Rozwiniesz: Umiejętności motywowania i przekazywania feedbacku.

Podniesiesz: Wiedzę o technikach sprzedaży (up-selling, cross-selling).

Poznasz: Metody planowania i zarządzania lejkiem sprzedażowym.

Zdobędziesz: Umiejętności prowadzenia spotkań i sesji coachingowych.

Nauczysz się: Planować i zarządzać budżetem działu sprzedaży.

Poprawisz: Współpracę i komunikację z innymi działami firmy.

Metody prowadzenia szkolenia "Zarządzanie zespołem sprzedażowym. Szkolenie dla kierowników sprzedaży"

Szkolenie dla kierowników sprzedaży "Zarządzanie zespołem sprzedażowym" zostało zaprojektowane z wykorzystaniem różnorodnych metod, aby zapewnić uczestnikom praktyczne i interaktywne doświadczenie:

Warsztaty: Interaktywne ćwiczenia i scenki symulacyjne.

Trening praktyczny: Praca na rzeczywistych case'ach.

Feedback: Indywidualne i zespołowe sesje feedbackowe.

Materiały szkoleniowe: Prezentacje, skrypty, checklisty.

ABY WZIAĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



Oczekiwane rezultaty szkolenia kierowników sprzedaży

Uczestnictwo w szkoleniu "Zarządzanie zespołem sprzedażowym" przyniesie następujące korzyści:

Zwiększenie efektywności zespołów sprzedażowych.

Lepsze planowanie i zarządzanie czasem pracy.

Podniesienie motywacji i zaangażowania pracowników.

Skuteczne zarządzanie budżetem działu.

Poprawa współpracy międzydziałowej.

PROGRAM SZKOLENIA:

1. REKRUTACJA I CYKL ŻYCIA HANDLOWCA

Profile członków zespołu handlowego: Jakie profile są potrzebne - wsparcie zaplecza, sprzedaż telefoniczna, sprzedawcy terenowi.

Źródła rekrutacji: Awans wewnętrzny, firmy HR, internet, uczelnie, targi pracy.

Onboarding: Skuteczne wdrażanie nowych pracowników, rola Buddy.

Performance Review: Macierz rozwoju handlowca, ocena wyników w oparciu o Online Boxes Matrix.

Planowanie kariery: Umieszczanie zespołu na wektorach wyników sprzedaży i potencjału wzrostu, opracowanie planu pracy z każdym handlowcem.

Difficult conversations: Jak prowadzić trudne rozmowy z pracownikami, plan naprawczy i zwolnienia.

2. PLAN NAPRAWCZY I ZWOLNIENIA W ZESPOLE SPRZEDAŻOWYM

Elevator Speech i weryfikacja umiejętności: Jak przeprowadzać scenki, zadawać pytania, i weryfikować umiejętności.

Współpraca z nowym pracownikiem: Jak wspierać nową osobę w pierwszych tygodniach i miesiącach pracy, nauka samodzielności.

Blanchard Methodology: Zarządzanie sytuacyjne w pierwszym kwartale.

3. ROZWÓJ UMIEJĘTNOŚCI SPRZEDAŻOWYCH W ZESPOLE

Niezbędne umiejętności: Jakich umiejętności potrzebuje zespół, aby osiągać wyniki.

Narzędzia sprzedażowe: Jakich narzędzi używać dla lepszych wyników.

Modelowanie rozwoju: Najlepsze praktyki rozwoju, feedback dla top talentów, core performerów i osób z niskimi wynikami.

Instruktaż i kontakt: Jak wzbudzać niezależność w pracownikach.

4. SYSTEMY MOTYWACYJNE DLA ZESPOŁU SPRZEDAŻOWEGO

ABY WZIAĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



Różnorodne motywacje: Od finansowych do niefinansowych, współpraca z działem HR.
Rozwój Top Talentów i niezbędnych pracowników: Jak rozwijać i motywować kluczowe osoby.
Spotkania roczne i kwartalne: Jak identyfikować oznaki demotywacji i pracować nad planem działania.

5. WIEDZA PRODUKTOWA I SPECJALISTYCZNA

Budowanie wiedzy: Jakie elementy wiedzy produktowej i specjalistycznej są kluczowe.
Znajomość techniczna: Kiedy wiedza techniczna pomaga, a kiedy przeszkadza w sprzedaży.
Up-selling i Cross-selling: Jak zarządzać sprzedażą dodatkową i powiększać koszyk zakupowy.

6. PLANOWANIE I ZARZĄDZANIE CZASEM HANDLOWCÓW

Planowanie czasu: Jak planować dzień, tydzień, miesiąc, kwartał i rok.
Cykl pracy działu sprzedaży: wyzwania w poszczególnych miesiącach roku z uwzględnieniem niuansów branży uczestników.

7. MIERZENIE WYNIKÓW SPRZEDAŻOWYCH ZESPOŁU HANDLOWEGO

Ustalanie KPI: Jak ustawiać i monitorować KPI.
Lejek sprzedaży: Zarządzanie i optymalizacja lejka sprzedażowego.
Raportowanie: Narzędzia wspomagające, raporty, CRM.
Case Studies: Dobre i złe praktyki, jak zmieniać KPI.

8. PRACA OPERACYJNA Z ZESPOŁEM SPRZEDAŻOWYM

Spotkania zespołowe: Jak prowadzić efektywne zebrania.
Praca 1:1: Indywidualne rozmowy i coaching pracowników.
On the Job Training: Rola praktycznego treningu w miejscu pracy.
Techniki wsparcia: Coaching, mentoring, współpraca zespołowa.

9. ZARZĄDZANIE BUDŻETEM DZIAŁU HANDLOWEGO

Planowanie budżetu: Tworzenie i zarządzanie budżetem działu sprzedaży.
Kreatywne wykorzystanie środków: Optymalne zarządzanie funduszami, integracyjne wyjazdy sprzedażowe, wykorzystanie pomysłów zespołu.

10. WSPÓŁPRACA Z INNYMI DZIAŁAMI

ABY WZIĄĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



Integracja działań: Współpraca z marketingiem, produkcją, logistyką.

Komunikacja wewnętrzna: Skuteczne metody komunikacji międzydziałowej.

Zapraszamy na "Zarządzanie zespołem sprzedażowym. Szkolenie dla kierowników sprzedaży"

TRENER: