

# SFM Zarządzanie Zespołem Sprzedawców

## Cele

Po szkoleniu każdy z uczestników będzie:

- potrafił wyjaśnić istotne różnice między efektywnym sprzedawcą a efektywnym szefem zespołu sprzedażowego
- potrafił stworzyć i wdrożyć taktyczny plan sprzedaży
- rozumiał Cykl Relacji z Klientem i zarządzał relacjami z kluczowymi i strategicznymi klientami
- rozumiał teorię motywacji i potrafił stworzyć strategię utrzymującą wysoki poziom motywacji handlowców
- rozumiał wpływ stylów zarządzania i różnych stylów zachowań na efekt zarządzania
- potrafił prowadzić efektywne, produktywne zebrania
- potrafił prowadzić konstruktywny, motywujący coaching

## Uczestnicy

Wszystkie osoby zaangażowane w zarządzanie zespołem handlowym, lub przygotowujące się do tej roli. Szkolenie dotyczy fundamentalnych zasad zarządzania sprzedażą, ale może być również wykorzystane jako odświeżenie lub pogłębienie stosowanej wiedzy.

## Zawartość programu

### Rola Sales Managera

- Manager jako zasób deficytowy.
- Zarządzanie a sprzedawanie.
- Wywieranie pozytywnego wpływu zarówno na klientów, jak i na podwładnych.

### Planowanie taktyki sprzedaży

- Planowanie strategii sprzedaży.
- Matryce siły i atrakcyjności.
- Wykorzystywanie zasobów.
- Planowanie i przegląd strategii z handlowcami.
- Metody analizowania działań pracowników służące śledzeniu postępów i identyfikacji obszarów do coachingu.

### Zarządzanie relacjami z klientem

- Zrozumienie cyklu relacji z klientem.
- Planowanie i przegląd strategii CRM z zespołem.
- Zapewnienie właściwego poziomu interakcji z klientami.

### Motywowanie zespołu

- Stosowanie sprawdzonych teorii, aby zrozumieć, co motywuje sprzedawców.
- Bariery, czynniki obniżające motywację i sposoby radzenia sobie z nimi.
- Skuteczne strategie motywacyjne.

### Przywództwo

- Odpowiedni styl zarządzania managera.
- Kiedy stosować jaki styl?
- Teoria przywództwa sytuacyjnego.

### Zachowania skutecznego managera

- Świadomość naturalnego stylu managera i jego elastyczności.
- Czy managerowi łatwo przystosować się do zastanej sytuacji?
- Jak zachowanie managera wpływa na innych?
- 11 kategorii profilowania zachowań.
- Style wywierania wpływu i przekonywania: Push/Pull.

### Zebrania

- Określanie jasnych, zrozumiałych celów.
- Realizacja założonych celów.
- Prowadzenie efektywnych i produktywnych zebrań.
- Wyniki badań: spotkania filtrujące i wzmacniające.

### Coaching

- Motywujący coaching.
- Dopasowanie stylu coachingu do poziomu zaawansowania pracownika.

## Prowadzący i ilość uczestników

Szkolenie jest prowadzone przez konsultantów firmy Doradca przeszkolonych i certyfikowanych przez firmę Huthwaite International. W celu zapewnienia każdemu uczestnikowi wystarczającej uwagi trenerów, maksymalna ilość uczestników w grupie nie może przekraczać 12 osób.