

Leading Sales Professionals



Printre provocările care pun la încercare abilitățile de leadership ale managerilor de vânzări se numără:

- coordonarea unor oameni care acționează în cea mai mare parte a timpului independent;
- motivarea oamenilor;
- consolidarea echipei;
- obținerea unui anumit nivel de calitate și de rezultate.

Acest curs propune participanților o abordare care să le permită obținerea de rezultate de la oamenii lor prin relații pozitive și comunicare, stabilite atât la nivel individual, cât și la nivelul echipei.

Mesaje cheie

- Combinarea abilității de a obține rezultate cu cea de a construi și menține relații creează diferența competitivă care aduce succesul.
- Existența unei viziuni nu este suficientă. Este crucial ca ea să fie comunicată și împărtășită.
- Delegarea - instrument de dezvoltare a angajaților, transmiterea autorității, responsabilizare și construirea unei autonomii reale.
- Ascultarea te ajută să descoperi și să valorifici capitalul uman.
- Motivarea – un proces individual;
- Descoperă perspectiva fiecărui angajat.
- Elimină barierele din comunicare.

Subiecte abordate

- Orientarea către rezultate (cifre, target, profitabilitate);
- Orientarea către relații (crearea și menținerea unor relații bune pe termen lung în interiorul echipei);
- Definirea viziunii echipei de vânzări și definirea obiectivelor (SMART);
- Comunicarea viziunii și obiectivelor către membrii echipei;
- Delegare și dezvoltare;
- Rolul ascultării în leadership, comportamente "bun ascultător", efectele ascultării;
- Ascultarea și valorificarea capitalului uman;
- Teorii motivaționale. Motivare. Cunoaștere. Comunicare.
- Solicitarea și acordarea de feedback;
- Comunicare și credibilitate;
- Bariere în comunicare specifice echipelor de vânzări.

Rezultate așteptate

Ca urmare a acestui curs participanții vor învăța:

- să obțină rezultate fără a neglija relațiile pe termen lung;
- să obțină rezultate prin relațiile pe care și le creează cu subordonații;
- să stabilească viziunea și, pornind de la aceasta, obiectivele SMART;
- să comunice viziunea și obiectivele pentru a obține în egală măsură înțelegerea acestora și angajamentul real al echipei;
- să folosească delegarea ca instrument de dezvoltare personală și profesională a angajaților, transmiterea autorității, responsabilizarea și construirea unei autonomii reale;
- să folosească ascultarea ca mijloc pentru consolidarea relațiilor cu subordonații și maximizarea rezultatelor;
- să asigure circulația informației pentru obținerea înțelegerii clare și complete și maximizarea rezultatelor;
- să-și motiveze subordonații;
- să comunice pentru armonizarea perspectivelor cu subordonații dar și între aceștia;
- să folosească feedback-ul ca instrument de dezvoltare a abilităților.

Metode folosite

- Învățare experiențială;
- Prezentare;
- Simulări, analiză și feedback;
- Metoda Pull;

Durata: 2 zile

Număr participanți: 8 - 12

Taxă/participant: 750 EUR

Locația: București

trend
consult



**SALES
ACADEMY**
professional selling

Leading Sales Professionals este unul dintre cursurile incluse în Sales Management Certificate.

Această zonă de certificare se referă la abilitățile de management, leadership și formare a oamenilor din subordine necesare unui manager de vânzări. Obținerea certificatului presupune parcurgerea a trei programe de pregătire, urmate gratuit de o testare și o oră de consultanță.

Alături de Leading Sales Professionals, la acest nivel se află programele:

Managing Sales Teams

Rezultatele managerului depind de rezultatele echipei pe care o conduce. Ce trebuie să facă un manager pentru a crește performanța echipei de vânzări pe care o conduce? Răspunsul este dat de un curs intensiv care face legătura între sistemul de vânzări, procesele controlate și abilitățile individuale ale oamenilor din subordine.

Modelling Sales Behaviours

Răspunzând de performanțele echipelor lor, managerii de vânzări au adesea rolul de a sprijini formarea profesională a membrilor acestora. Cursul își propune să ofere răspunsul la două întrebări: "Cum stiu ce comportamente ale unui angajat trebuie schimbate pentru a-i îmbunătăți performanțele?" și "Cum obțin această schimbare?"

Din 2009, Leading Sales Professionals este introdus în premieră în categoria de programe open – în curricula Academiei.

Pentru detalii suplimentare, va rugăm să ne contactați la: office@salesacademy.ro

Despre Sales Academy

Sub deviza "Professional Selling", Sales Academy propune 10 cursuri de vânzări grupate pe trei niveluri de certificare diferite:

1. Sales Professional Certificate
2. Strategic Sales Certificate
3. Sales Management Certificate

Această nouă structură este realizată pornind de la dialogul purtat cu peste 5000 de vânzători pe parcursul a nouă ani în care echipa noastră a livrat și a dezvoltat programe de pregătire în domeniu.

Opt dintre cursurile propuse sunt în premieră introduse în categoria de programe open – în curricula Academiei. Două dintre programele oferite au certificarea Huthwaite International.

Înscrieri la Sales Academy

Pentru înscrierea la Leading Sales Professionals sau la oricare dintre cursurile din curricula Academiei, vă invităm să transmiteți formularul de înscriere completat la una dintre adresele de e-mail: office@salesacademy.ro sau eugenia.dobrescu@trendconsult.ro sau la numărul de fax: 021 212 21 15. După primirea formularului, unul dintre consultanții noștri vă va contacta pentru a confirma rezervarea locului.

Pentru a vă asigura că locul dumneavoastră este rezervat, vă rugăm să ne transmiteți formularul de înscriere cel târziu cu o săptămână înainte de data de desfășurare a cursului.

Companiile care înscriu mai mult de o persoană, beneficiază de o reducere de 10% din taxa de participare începând cu al doilea participant.