

Modeling 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?"

Mesaje cheie

- Coach-ul pune întrebări, nu dă argumente.
- Coaching-ul se bazează pe comportamente observabile, nu pe "feelings".
- Coaching-ul este orientat asupra comportamentului, nu asupra persoanei.
- Obiectivul coaching-ului este obținerea unei schimbări de comportament.
- Un coach de succes trece coachee-ul prin toate cele trei etape ale unui proces de schimbare: acceptarea nevoii de schimbare, realizarea schimbării și transformarea noului comportament în normal.
- Obiectivele coaching-ului au ca reper standardele de performanță.
- Oamenii au stiluri diferite de învățare și atitudini diferite față de schimbare.
- Înainte de a propune coachee-ului o schimbare, ajută-l să înțeleagă nevoia de a face lucrurile în mod diferit.
- Poziționarea coach-ului în relația cu coachee-ul influențează deschiderea acestuia, disponibilitatea lui pentru schimbare și implicit rezultatele procesului.

Subiecte abordate

- Principii generale în coaching;
- Identificarea nevoilor de pregătire: analiza comportamentală, matricea de comportamente;
- Procesul de învățare vs. Procesul de schimbare comportamentală;
- Stiluri de învățare;
- Atitudinea față de schimbare;
- Diagonala schimbării;
- Feedback pentru performanță – Modelul STAR;
- Instrumente de coaching;
- Planificarea discuțiilor de coaching;
- Analiza tranzacțională.

Rezultate așteptate

- Construirea procesului de coaching pornind de la comportamente observabile și măsurabile;
- Folosirea matricei de comportamente pentru evaluarea nevoilor de coaching și pregătirea angajaților;
- Stabilirea obiectivelor de coaching ca obiective de schimbare comportamentală, nu de transfer de cunoștințe;
- Adaptarea coach-ului și a metodelor folosite de acesta la stilul de învățare al coachee-ului;
- Capabilitatea de a ajuta coachee-ul să-și conștientizeze nevoile de pregătire;
- Capabilitatea de a ajuta coachee-ul să descopere soluțiile și să și le asume;
- Capabilitatea de a motiva coachee-ul să parcurgă toate etapele procesului de schimbare comportamentală;
- Poziționarea corectă în relația coach-coachee;
- Folosirea modelului STAR de acordare a feedback-ului;
- Utilizarea întrebărilor pentru a ghida coachee-ul în procesul de schimbare;
- Planificarea discuțiilor de coaching.

Metode folosite

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

Durata: 2 zile

Număr participanți: 8 - 12

Taxă/participant: 750 EUR

Locația: București

Modeling Sales Behaviours 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 Modeling Sales Behaviours, la acest nivel se află programele:

Leading Sales Professionals

Coordonarea unor oameni care acționează în cea mai mare parte a timpului independent, motivarea lor, consolidarea echipei și obținerea unui anumit nivel de calitate și de rezultate, sunt provocări care pun la încercare abilitățile de leadership ale managerilor de vânzări. Cursul propune participanților o abordare care să le permită obținerea de rezultate de la oamenii lor prin relații și comunicare, stabilite atât la nivel individual, cât și la nivelul echipei.

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.

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

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 Modeling Sales Behaviours 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.

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