

# 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.

## Mesaje cheie

- Rezultatele unui manager sunt rezultatele echipei sale.
- Planifică un orizont îndelungat de timp!
- Identifică momentele în care poți obține cea mai mare valoare din activitatea desfășurată.
- Folosește instrumente riguroase pentru a stabili indicatorii de performanță și a-i monitoriza.
- Rapoartele sunt inutile dacă nu contribuie la procesul de monitorizare și control.
- Înțelegerea informației este punctul de pornire pentru a obține rezultate.
- Succesul subordonaților este influențat de abilitatea ta de a organiza echipa de vânzări.
- De modul în care abordezi procesul de luare a unei decizii depinde calitatea acesteia.

## Subiecte abordate

- Pipeline Management și procesul vânzării;
- Indicatori de performanță în vânzări;
- Raportare & Control;
- Organizarea echipei de vânzări;
- Recrutarea membrilor echipei de vânzări;
- Luarea Deciziei.

**Durata:** 2 zile

**Număr participanți:** 8 - 12

**Taxă/participant:** 750 EUR

**Locația:** București

## Rezultate așteptate

Ca urmare a participării la acest curs participanții vor învăța:

- să analizeze procesele de vânzare anterioare și pe baza lor să facă proiecții privind activitatea viitoare;
- să planifice activitatea de vânzare pe termen scurt, mediu și lung ținând cont de fluctuațiile pieței;
- să stabilească obiective și să construiască un plan de vânzări coerent;
- să stabilească indicatori de performanță pentru oamenii de vânzări;
- utilitatea aplicațiilor de management al relațiilor cu clienții (CRM) pentru monitorizarea indicatorilor de performanță și evaluare;
- să stabilească un sistem eficient de raportare care să susțină procesul de control;
- să folosească informația pentru a îmbunătăți rezultatele echipei;
- să gestioneze timpul și abilitățile echipei;
- să genereze alternative de acțiune și să aleagă alternativa potrivită;
- să-și pregătească și să susțină un interviu de recrutare.

## Metode folosite

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

trend  
consult



**SALES  
ACADEMY**  
professional selling

**Managing Sales Teams** 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 Managing Sales Teams, 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.

### **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, Managing Sales Teams 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 Managing Sales Teams 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](mailto:office@salesacademy.ro) sau [eugenia.dobrescu@trendconsult.ro](mailto: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.