

# SKUTECZNE ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM SPRZEDAŻOWYM

2 dni szkoleniowe

*„W zarządzaniu sprzedażą nie ma drogi na skróty wiedzą o tym ci co wygrywają ale też ci, którzy rzadko odnoszą sukcesy w tym obszarze”.*

**Celem tego szkolenia** jest dostarczenie Menedżerom sprzedaży wiedzy oraz narzędzi dla skutecznego zarządzania zespołem sprzedażowym dla wygrywania na trudnym, konkurencyjnym rynku XXI wieku.

**Korzyści** z tego szkolenia to zrozumienie, co decyduje o skutecznym zarządzaniu sprzedażą oraz przećwiczenie tych kompetencji menedżera sprzedaży, które muszą być bezwzględnie realizowane.

## PROGRAM SZKOLENIA

**Definicja zarządzania, czyli odpowiedź na pytania: Kiedy menedżer robi a kiedy zarządza?**

**Rola menedżera zobowiązuje do dojrzałej i odpowiedzialnej postawy**

- Cechy skutecznego menedżera zespołu sprzedaży
- Osobowość i styl pracy menedżera sprzedaży
- Biznesowa i etyczna odpowiedzialność menedżera sprzedaży
- Odwaga kierownicza – sztuka podejmowania niepopularnych decyzji
- Jak budować i i utrzymać autorytet szefa
- Menedżer = lider = ideał szefa sprzedaży

**Planowanie, stawianie celów, priorytety a uciekający czas**

- Niby takie łatwe a takie trudne
- Zasady planowania oraz wynikające z tego korzyści
- Cele, zadania SMART. Wyznaczanie i realizacja
- Przewidywanie, czyli odpowiedź na najważniejsze pytania menedżera: „Co będzie, gdy .....?”
- Priorytety w procesie planowania
- Korzyści z właściwego planowania
- Delegowanie zadań i uprawnień
  - Co? Komu? Gdzie? Jak? Po co delegować?
  - Nie ma zarządzania bez delegowania
  - Nie ma delegowania bez egzekwowania

**Kontrola pracy zespołu**

- W jaki sposób kontrolować pracę zespołu?
- Szef Policjant czy Przyjaciel?
- Kontroluj to co trzeba i kiedy trzeba

- Znaczenie informacji zwrotnej w kontrolowaniu
- Znaczenie raportowania w kontrolowaniu

### **Menedżer zespołu sprzedażowego – podstawowe narzędzia pracy menedżera**

- Targety i cele – co tak naprawdę decyduje o ich realizacji?
- Raportowanie, czyli rzecz zniechęcona przez zespół. Jak to zmienić?
- Budowanie zespołu sprzedaży – podstawowe zasady
- Nowy handlowiec - wprowadzenie do pracy
- Cykliczne spotkania menedżera z zespołem sprzedaży
- Magiczne pytanie: „Jak mogę Ci pomóc, abyś skuteczniej sprzedawał?”
- Menedżer między młotem i kowadłem, czyli wybór między zarządzeniem a zespołem
- Na czym polega menedżerska mądrość, czyli elementy nowoczesnej szkoły zarządzania zespołem sprzedaży

### **Przywództwo sytuacyjne menedżera sprzedaży**

- Informacja zwrotna, czyli feedback, jako skuteczne narzędzie zarządzania
- Konstruktwna krytyka – zasady tworzenia oraz lista korzyści
- Asertywność i Empatia – dwa żywioły na usługach menedżera sprzedaży
- Asertywne zachowanie w relacjach szef Podwładny = silny zespół

### **Motywowanie – jedno z kluczowych zadań menedżera**

- Na czym polega motywowanie ludzi do wydajnej pracy?
- Wybór między motywowaniem finansowym a nie finansowym
- Nie ma zwycięstwa bez zmotywowanego zespołu
- Na deser – nowe podejście do motywowania

## **METODOLOGIA SZKOLENIA**

Szkolenie jest realizowane w **formule warsztatowej**, angażując w równym stopniu każdego uczestnika. W czasie szkolenia, będziemy tworzyć narzędzia dla Uczestników, poruszając się w obszarach:

- pozyskiwania i utrwalania **wiedzy**
- zdobywania nowych **umiejętności**
- rzeczywistej refleksji nad naszymi **postawami**, które są „matrycami” naszych sukcesów

### **Narzędzia/techniki szkoleniowe:**

- Mini wykłady i prezentacje PPT w ilości niezbędnej
- Dyskusje moderowane
- Ćwiczenia: indywidualne, w parach, w grupach
- Ćwiczenia symulacyjne - wdrażanie wypracowanych, nowych umiejętności
- „Case study” – analiza trudnych przypadków biznesowych
- Przykłady z pracy Uczestników
- Przykłady z archiwum trenera
- Test – warto wiedzieć o sobie więcej!
- Gry zespołowe, które bawią i uczą zarazem