

HO-ZH ZDALNE ZARZĄDZANIE SPRZEDAŻĄ I ROZPROSZONYM ZESPOŁEM HANDLOWYM - warsztat

Czas trwania: 2 dni

Dla kogo:

Szkolenie skierowane do dyrektorów sprzedaży, kierowników sprzedaży, kierowników regionalnych zarządzających zespołem, specjalistów zarządzających sprzedażą.

Celem szkolenia jest:

Pozykanie umiejętności efektywnego, zdalnego zarządzania rozproszonym zespołem handlowców i procesem sprzedaży, utrzymanie efektywności działania i poziomu realizacji celów sprzedażowych organizacji w nowym systemie komunikacji.

Wymagania wstępne:

- Do udziału w szkoleniu nie jest wymagane specjalne przygotowanie. Wystarczy chęć zdobywania nowej wiedzy i otwartość na wymianę doświadczeń z innymi uczestnikami.

Zakres tematyczny:

1. Optymalizacja procesu sprzedaży pod kątem nowego modelu współpracy z Klientem
2. Uaktualnienie KPI i celów sprzedażowych ukierunkowane na pracę w nowym, mobilnym modelu sprzedaży
3. Komunikacja nieantagonistyczna z Klientem jako jedyna skuteczna także w kontaktach niebezpośrednich
4. Sprzedaż transformacyjna w modelu on-line
 - zasady i praktyczne wskazówki
5. Prospecting i generowanie nowych lead'ów sprzedażowych w nowych okolicznościach
6. Empatia
 - kluczowa umiejętność menedżera w utrzymywaniu relacji z rozproszonym zespołem handlowców w szczególności na odległość
7. Elementy zarządzania zmianą - jako niezbędna kompetencja menedżera sprzedaży wspierającego zespół handlowy w nowym modelu pracy mobilnej
8. Regularna i transparentna komunikacja
 - fundament utrzymania dobrych relacji w zespole handlowym oraz pomiędzy handlowcami a klientami oraz ciągłości działań poszczególnych handlowców pracujących w rozproszeniu
 - planowanie i wdrożenie nowego systemu pracy w zespole handlowym
 - tygodniowe podsumowania działań i realizacji celów sprzedażowych
 - regularne spotkania jeden na jeden: jako sposób utrzymania zaangażowania pracowników
 - zasada: wysłuchaj, zrozum, przeanalizuj, odpowiedz (najpierw staraj się zrozumieć, dopiero potem być zrozumianym)
 - model transparentnej komunikacji z klientem w kanałach digital
9. Kultura feedback-u
 - istotny element procesu komunikacji zespołu handlowego w rozproszeniu
 - korygowanie założonych działań i szybkie reagowanie na osiągnięte cele sprzedażowe
 - element rozwoju i doskonalenia kompetencji poszczególnych handlowców i całej grupy
10. Zasada wygrana-wygrana
 - w komunikacji z klientem
 - w komunikacji z zespołem handlowym i jego poszczególnymi członkami

- umiejętnie wskazywanie najważniejszych celów sprzedażowych dla każdego handlowca, całego zespołu i organizacji
11. Zarządzanie czasem wykorzystanie narzędzi
 - matryca Eisenhowera
 - model F. Coveya
 - elektroniczne narzędzia wspierające indywidualne planowanie czasu każdego handlowca
 - selekcję działań oraz ustalanie priorytetów indywidualnych i dla zespołu
 12. Synergia jako efekt współpracy członków rozproszonego zespołu handlowego
 - wideokonferencje
 - burze mózgów
 - analizy SWOT projektów, procesu sprzedażowego i inne działania aktywnie angażujące członków zespołu) handlowego
 13. Monitorowanie
 - umiejętnie sprawdzanie postępów działania handlowców i statusu celów sprzedażowych, w miejsce klasycznej kontroli
 14. Zaufanie
 - fundament dobrej współpracy z klientem i mądrego zarządzania, nie tylko w kierowaniu zespołem handlowym mobilnie
 - definicje
 - 13 zachowań budujących zaufanie wg S. Coveya i ich praktyczne zastosowanie w procesie sprzedaży
 15. Life balance, czyli czas na relaks i rozwój
 - "ładowanie baterii" czyli sposoby na odnawianie swoich zasobów (rozwój, zdrowie, relaks, relacje)
 16. Najpopularniejsze narzędzia komunikacji na odległość
 - kalendarze elektroniczne - Google, Outlook i inne
 - telefon
 - poczta elektroniczna
 - komunikatory: MSTeams, Zoom, Skype
 - podstawowe informacje, funkcjonalności, słabe i mocne strony poszczególnych rozwiązań
 17. Praktyczne ćwiczenia pracy na wybranych komunikatorach i kalendarzach on-line