

kod szkolenia: HR-MS / SMS\_PL\_2D

# Skuteczny manager sprzedaży

Większość managerów sprzedaży, kiedyś piastowała stanowisko handlowca. Poznali skuteczny proces sprzedaży i obsługi klienta, który niestety nie daje gwarancji w byciu skutecznym managerem sprzedaży. Warsztaty pozwalają trenować tworzenie i prowadzenie zespołu sprzedaży, w taki sposób, aby z pojedynczych handlowców stworzyć zgrany i wspierający się team.



## Przeznaczenie szkolenia

Szkolenie kierowane jest do wszystkich osób zainteresowanych zagadnieniami zarządzania zespołem sprzedaży.



## Korzyści wynikające z ukończenia szkolenia

Po ukończeniu zajęć uczestnik:

- Rozumie na czym polegają zadania i odpowiedzialności menedżera sprzedaży.
- Potrafi stosować metody zarządzania celowego (np. zarządzanie zorientowane na rezultat).
- Potrafi umiejętnie dobierać członków zespołu do projektów i zadań.
- Potrafi prawidłowo definiować cele oraz komunikować się z zespołem.
- Potrafi udzielać informacji zwrotnej w sposób konstruktywny i profesjonalny.
- Potrafi dobrze radzić sobie z emocjonalnymi reakcjami w sytuacjach trudnych – swoimi i innych.



## Oczekiwane przygotowanie słuchaczy

Szkolenie nie wymaga wcześniejszego przygotowania. Mile widziana podstawowa wiedza z zakresu

zarządzania i sprzedaży.



### Język szkolenia

język szkolenia: polski

język materiałów: polski



### Czas trwania

2 dni / 12 godzin

## Agenda szkolenia

### Moduł 1

#### Kim jest Manager Sprzedaży - jego rola, zadania

- Dlaczego jedni managerowie sprzedaży postrzegani są jako przywódcy i cieszą się szacunkiem, a inni nie?
- Moje zachowania lidarskie - dobre praktyki / błędy w zachowaniach lidarskich.
- Zakres odpowiedzialności i zadań managera sprzedaży.
- Jakich działań oczekuje od managera jego zespół?
- Oczekiwania i potrzeby zespołu w relacji z managerem.

### Moduł 2

#### Budowanie efektywnego zespołu sprzedażowego

- Poznanie istniejących ról w zespole.
- Rozróżnienie sposobów komunikowania się poszczególnych ról zespołowych.
- Cel ról grupowych - jak je wykorzystać do efektywnej pracy zespołu?
- Dobór ról grupowych do zespołu sprzedaży.

### Moduł 3

#### Mój styl jako przywódcy zespołu a proces grupowy

- Diagnoza stylu przywództwa uczestników.
- Proces grupowy a mój styl przywództwa - jaki styl przywództwa pomaga w poszczególnych etapach procesu grupowego?
- Kiedy jaki styl przywództwa zastosować?
- „Wczoraj kolega, dziś przełożony” - jakie zagrożenia czyhają na nowo mianowanego managera - sposoby reagowania.

- Ćwiczenia praktyczne.

#### **Moduł 4**

##### **Budowanie motywacji i zaangażowania w sprzedaż**

- Postawa managera sprzedaży – dlaczego nie warto dostarczać pracownikom „gotowców”?
- Komunikacja Przełożonego w obliczu:
  - dużych zmian
  - kryzysu
  - rozwiązywania konfliktu
- Samoskuteczność jako wartość motywująca.
- Zaangażowanie pracowników w podejmowanie decyzji, wzbudzanie inicjatywy i samodzielność.
- Techniki i zasady budowania zachowań dojrzałych i samodzielnych u pracownika.
- 3 x O – Obietnice, Oczekiwania, Odpowiedzi – zasady komunikacji w trudnych czasach.

#### **Moduł 5**

##### **Szef Mentor czy Coach?**

- Dlaczego powinniśmy rozwijać pracowników?
- Korzyści dla pracownika.
- Korzyści dla zwierzchnika.
- Korzyści dla firmy.
- Automotywacja Przełożonego – w myśl zasady „ryba psuje się od głowy”, o tym jak swoją postawą modelujemy pracowników do rozwoju i zaangażowania.
- Strategia PUSH, czy PULL / Coaching, czy Mentoring – sposoby na rozwój pracowników.

#### **Moduł 7**

##### **Exposé Szefowskie Managera Sprzedaży**

- Kręgi wpływu szefa czyli, jak moje zachowania przekładają się na zachowania innych?
- Expose Szefa – narzędzie budowania autorytetu i modelowania zachowań pracowników.
- Cechy osobowości, a expose szefa – wykorzystanie swoich atutów w budowaniu wizerunku odpowiedzialnego Managera.

#### **Moduł 8**

##### **Proces delegowania w praktyce manager zachęcający do samodzielności**

- Jak planować pracę zespołu?
- Proces delegowania – etapy.
- Co mogę delegować, a czego absolutnie nie?
- Komunikat delegowania – jak przedstawić zadanie motywująco dla pracownika? SMART w praktyce.
- Zachowania typu A – czym są i jaki mają wpływ na innych?
- Rozliczanie z delegowanych zadań – zadanie wykonane dobrze lub z błędami / gotowe rozwiązania na udzielenie feedbacku.
- Algorytm rozmowy monitorującej i rozliczającej.