

INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

+7 727 328 02 02/03 hotline 24/7

+7 702 777 44 11

Руководитель отдела продаж

Программа

1 день

Корпоративная идеология продаж или как привить веру

- Концепция «Жить брендом». Опыт формирования лояльности западных компаний
- Идеология продаж: понять — принять — верить. Зачем нужна вовлеченность сотрудников?
- Миссия продаж или глобальные цели продажи. Почему сотрудникам надо это знать?
- Клиентоориентированная концепция ведения бизнеса или что ждут потребители от активного продавца?
- Значение позитивного настроения в успехе продаж

Поиск и подбор новых продавцов

- Маркетинг персонала: от планирования до создания положительного имиджа
- Компетенции «Активного продавца»: корпоративные и профессиональные
- Виды мотивов активного продавца. Мотивационная карта
- Выбор каналов привлечения активных продавцов
- Оценки эффективности каналов. Статистика.
- Методы поиска и привлечения новых сотрудников
- Стили интервью: стресс, монолог, партнерское и др. Как выбрать оптимальный
- Структура интервью. Как формулировать вопросы. Проективные методики

- Оценка кандидатов через SWOT-анализ
- Как сделать предложение

2 день

Адаптация новых продавцов

- Виды адаптации и особенности прохождения
- Целеполагание для новичков: постановка целей в формате SMART / ДИСКО и формирование критериев оценки эффективности
- Виды планов: активности, продажи
- ИПР новых сотрудников: формы, особенности применения
- Адаптационное обучение: вводный курс, развивающее обучение, полевые тренинги, знакомство с командой
- Оценка эффективности обучающих мероприятий
- Критерии оценки качества прохождения адаптационного периода новыми продавцами
- Наставничество, как форма адаптации
- Компетенции эффективных наставников
- Разработка мотивационных программ для наставников
- Оценка эффективности работы наставников

Организация деятельности

- Пути и методы формирования команды
- Роли в команде по Белбину и практика применения
- Рабочие ситуации и роли
- Роль лидера в формировании команды и эффективное принятие решений
- Проведение совещаний: виды и цели совещаний
- Обратная связь и делегирование

Пути и методы развития команды продавцов

- Методы оценки компетенций существующего персонала на предмет соответствия портрету «Активного продавца»: тестирование, интервью, ассессмент-центр и другие
- Типы сотрудников: «Шарики», «Кактусы», «Гирьки». Кто нужен, а с кем придется расстаться
- Определение направлений обучения и развития
- Формирование программ обучения или как вырастить активных продавцов

INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

+7 727 328 02 02/03 hotline 24/7

+7 702 777 44 11

Казахстан, город Алматы, ул. Жарокова 318, офис 23

www.iba.kz

info@iba.kz