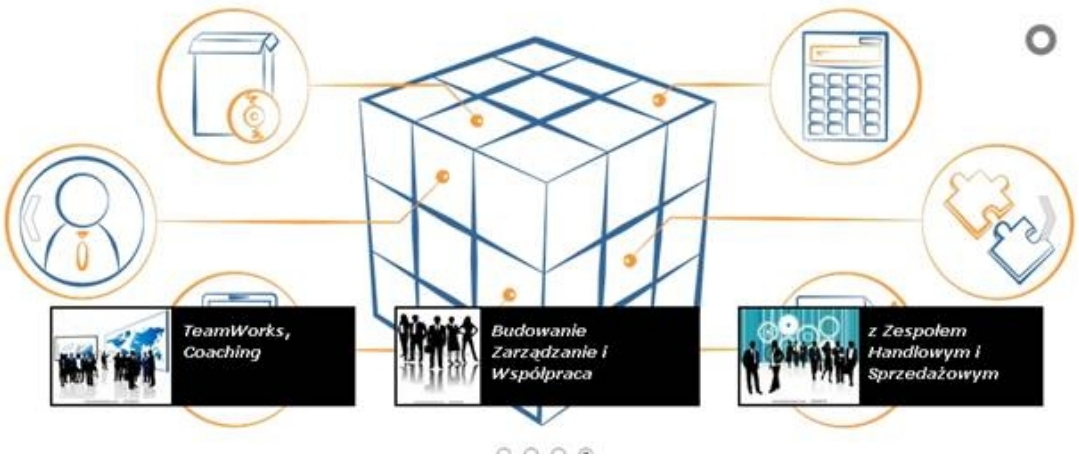
Tożsamość główna

Od: "Coaching - EDUCATION-FIRST" <techniki@technikitelemarketingu.pl>
Do: <e-f@e-f.pl>
Wysłano: 16 lutego 2016 11:18
Temat: TeamWorks - Budowanie, Coaching i współpraca z zespołem handlowym. 1 03.2016

Newsletter szkoleniowy

+22 644 18 35; kom. 662 071 646
EDUCATION-FIRST edu pl

1.03.2016 Warszawa, organizator; EDUCATION-FIRST



TeamWorks - Budowanie, Zarządzanie i współpraca z zespołem handlowym.

Udział

Termin: 1.03.2016
Miejsce: CENTRUM GIEŁDOWE,- Warszawa, Książęca 4

WIĘCEJ >

Korzyści

Budowanie i zarządzanie zespołem

Współpraca zespołowa- role w zespole

Coaching i przekazywanie

***** **Trener : Krzysztof Podstawka**
Doświadczony trener, wykładowca na Wydziale Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego. Już ponad 3000 szkoleń przeprowadzonych. **Arbiter PRESTIŻOWEGO** konkursu **NATIONAL SALES AWARD 2016** . PAKIET GRATIS ! **- Książka Krzysztofa Podstawki pt: Aktywna sprzedaż osobista i bezpośrednia**
9.15

1. Etapy tworzenia, budowania i dojrzewania zespołu

Ćwiczenie. **Role w zespole** - ***Podział pracy i specjalizacja w zespole oznacza większą wydajność poszczególnych członków zespołu***

2. Styl kierowania dostosowany do postawy każdego handlowca

2.1. Konwencjonalne style kierowania:

umiejętności komunikacji w sprzedaży

Coaching

Zastosowanie

Efektywny zespół charakteryzuje się tym ,że poszczególni członkowie zespołu reprezentują zróżnicowany zestaw cech i zachowań – a rolą Coacha jest skuteczne wykorzystanie potencjału grupy.

Zdolność pracy w zespole to jedna z najważniejszych cech i poszukiwanych umiejętności.

Wskazania

- Właściciele firm
- Kierownicy Zespołów
- Piony sprzedaży,
- Spec. ds. Zarządzania Projektami i Zasobami ludzkimi

WIĘCEJ

tel. 22 644 18 35;
kom. 662 071 646

2.2. 4 style dostosowane sytuacyjnie + ćwiczenie

3. Główne czynności motywacyjne kierownika zespołu

Ćwiczenie. Praktyka motywacji

4. Skuteczne określanie i rozliczanie celów/zadań:

4.1. Plan sprzedaży a zadania handlowców
4.2. Sposób określania żądań
4.3. Zadania jakościowe i zachowaniowe

Ćwiczenie. Standardy pochwał– zarządzanie kryzysem. *Współpraca z zespołem to strategia o największej skuteczności gdyż oznacza kreatywność w poszukiwaniu rozwiązań dla obu stron przy jednoczesnym zachowaniu nieugiętości wobec problemów.*

WIĘCEJ

5 Udzielanie reprymend i zarządzanie konfliktem

6. Cechy i kompetencje lidera
7. Piramida 5 poziomów przywództwa

8. Istota coachingu w doskonaleniu handlowców:

Metody i Standardy coachingu
„nowy as w rękawie?"
Najczęstsze błędy w praktyce negocjacji

Ćwiczenie. Czynności coacha:/Techniki coachingu. Jak skutecznie przyuczyć członka zespołu do wykonywania powierzonych zadań?

5. Zastosowane coachingu w przekazywaniu umiejêtności sprzedażowych / interpersonalnych

- Techniki negocjacji„ Techniki kontraktacji

19.00 Zakończenie

Praktyka windykacji - Metody odzyskiwania/ egzekwowania płatności szybciej niż sąd

Techniki Windykacji

16.03.2016

Aktywny Telemarketing: Ćwiczenia z technik telefonowania

Telemarketing

**Szanujemy Państwa prywatność i dziękujemy za odebranie maila.

jeśli nie życzą sobie Państwo otrzymywać informacji prosimy odpisać **USUŃ**
Życzymy miłego dnia
www EDUCATION-FIRST edu pl

22 644 18 35 ; kom. 662 071 646; All rights Reserved ©