

Управление торговой командой



Донецьк, Україна

Программа «Управление торговой командой»

Модуль 1.

1. Цель. Функции. Качества успешного менеджера. Фигура идеального менеджера.
2. Функции управления. Целеполагание. Миссия и цель компании. Как эффективно поставить цель.
3. Функциональные обязанности. Личные и профессиональные качества.
4. Роль директора по продажам в производственной компании. ДП – дирижер или человек-оркестр.
5. Результативность работы руководителя. Критерии эффективности руководителя. Формула стабильной компании. Технология принятия решения. Стили руководства. Типы руководителей. Пути решения основных проблем руководителя. Самоанкетирование «Эффективность руководителя» Определение слабых и сильных своих сторон как руководителя.

Модуль 2.

1. Что такое планирование. А) планирование своей жизни, Б) Планирование работы на понедельник Виды. 7 шагов планирования. Рабочие стандарты компании.
2. Планирование работы по управлению продажами. Основы построения системы продаж и системы сбора долгов.
3. Как эффективно руководить своим временем

Модуль 3.

1. Человеческий цикл развития в бизнесе. Техники отбора персонала. Разработка техники на примере конкретных должностей, как найти профессионального менеджера по продажам.
2. введение в должность и адаптация.
3. как определить, что кандидат сможет работать в системе, выполнять план по продаже и своевременно забирать долги.

Модуль 4. Создание команды и повышение её эффективности

1. организация делегирования. Техники делегирования.
2. Понятие эффективной команды. Цель и виды контроля
3. Психологическая характеристика коллектива. 5 этапов жизни коллектива
4. Деловые роли. Выбор роли: я о себе, другие обо мне. Психологический климат в коллективе. Оцените психологический климат в вашем коллективе: индивидуально, средне-групповой
5. собрание, как проводить собрания для построения команды.
6. как правильно поставить задачу подчиненному и провести обратную связь.
7. как быть с сотрудником, который не выполняет поставленных задач.
8. работа директора по продажам с менеджерами, что такое полевой тренинг, как побороть сопротивление ежедневному планированию и отчетности.
9. методы контроля.

Модуль 5. Мотивация команды

1. Мотивация. Факторы, влияющие на мотивацию. Мотивация и поведение Тест: самоопределение и определение членов коллектива

2. Как правильно использовать кнут (штрафы, наказания) и пряник (бонусы, награждения) в управлении менеджерами по продажам.

повышения квалификации

2. Техники тренировок. Как правильно проводить инструкционный тренинг практикум – научи другого и продай это умение,
3. Аттестация, её цель и формы
4. Развитие сотрудников
5. Высвобождение работников. Как эффективно заменить неуспешного менеджера по продажам.

Price: **3 600 грн.**

Тип оголошення:
Послуги, пропонуую

Торг: --

Сергеева Ольга

050-496-00-94

ул Багрия, 41