

Студия Тренингов Сергея Стеценко

Интеллектуальное лидерство в управлении

г. Киев
2018

www.st-studio.com.ua

Полевое обучение

**Отработка навыков продаж и
ведения переговоров в
«полевых» условиях –
во время реального
посещения клиентов.**

Для чего нужно?

1. Повышение **результативности** переговоров, проводимых с клиентами.
2. Вывод **качества** переговоров на более высокий уровень.
3. Повышение уровня **личных продаж** сотрудников.
4. Укрепление **управленческих навыков** руководителей команд продаж.
5. Повышение **мотивации** торговых команд.

Действующие лица:

Обучаемые – менеджеры по продажам, торговые представители и т.д. (в зависимости от оргструктуры и терминологии компании).

Обучающие – руководители обучаемых – руководители торговых команд, региональные и территориальные менеджеры, супервайзеры и т.д.

Формат проведения:

- Совместные визиты менеджера с его руководителем к клиентам.
- Обратная связь менеджеру от руководителя по итогам каждого визита.
- Корректировка действий сотрудника.
- Совместная постановка целей на следующий визит.
- Поддержка.

Плюсы для компании:

- Сотрудники начинают больше и качественнее продавать.
- Улучшается командное взаимодействие.
- Повышается мотивация персонала.
- Укрепляются управленческие компетенции руководителей.
- Появляются дополнительные возможности по улучшению взаимодействия с клиентами.

Плюсы для руководителя:

- Появляется возможность корректировать действия персонала непосредственно в рабочем процессе.
- Повышается уровень продаж.
- Улучшаются показатели работы команды.
- Формируются более тесные связи с сотрудниками.
- Появляется возможность получать информацию о потребностях клиентов «из первых рук».

Плюсы для сотрудника:

- Растут личные продажи.
- Увеличиваются размеры бонусов.
- Формируются более тесные отношения с руководителем.
- Укрепляется уверенность в себе.
- Появляется возможность сложные вопросы с клиентами решать совместно с руководителем.
- Хороший шанс для саморазвития.
- Повышение личной мотивации.

**Что нужно делать, чтобы
«запустить» полевое
обучение в работу?**

1. Обучить руководителей технологиям проведения «полевых».
2. Дать возможность им отработать на практике приемы полевого обучения.
3. Составить график проведения полевых.
4. Важно! Обязательно проинформировать сотрудников о полевом обучении, актуализировать им его важность и ценность.

**Больше о полевом
обучении по телефону
044 384 17 07**

Контакты

www.st-studio.com.ua

info@st-studio.com.ua

+ 38 044 384 17 07

+ 38 050 440 13 44

+ 38 067 446 54 02