

Επισκόπηση - SPIN[®] Coaching

Στόχοι

Στο τέλος του κάθε προγράμματος ο συμμετέχων θα:

- κατανοεί πλήρως τις Δεξιότητες Πωλήσεων SPIN[®]
- μπορεί να ιεραρχήσει τις ανάγκες των πωλητών του
- μπορεί να καθοδηγεί τους ανθρώπους του μέσα από μια σχέση σωστά δομημένη που θα βασίζεται στο κατάλληλο στυλ
- μπορεί να καταλάβει και να αναλύσει τις συμπεριφορές των πωλητών στην πράξη
- εντοπίζει τις περιοχές δυσκολίας που χρειάζονται άμεση αντιμετώπιση
- έχει τις δεξιότητες που απαιτούνται για να κερδίσει τη δέσμευση για αλλαγή και βελτίωση
- διαθέτει τα εργαλεία που απαιτούνται για τη παρακολούθηση και αξιολόγηση της προσπάθειας αλλά και των αποτελεσμάτων της.

Σε ποιους απευθύνεται

Διευθυντές, Προϊστάμενους Πωλήσεων και Εκπαιδευτές που έχουν την ευθύνη βελτίωσης της απόδοσης των πωλητών.

Περιεχόμενα του Προγράμματος

- Διάκριση μεταξύ Coaching, Mentoring και Counseling.
- Ιεράρχηση της προσπάθειας για coaching.
- Σχεδιασμός για παρεμβάσεις coaching.
- Διάγνωση προβλημάτων απόδοσης.
- Ανάλυση Δεξιοτήτων Πωλήσεων SPIN[®].
- Η σχέση Coaching.
- Ευκαιρίες για coaching.
- Στυλ coaching για διαφορετικούς ανθρώπους, εργασίες και καταστάσεις.

Αριθμός Συμμετεχόντων και Εισηγητών

Για να επιτευχθεί η μέγιστη αποτελεσματικότητα, το πρόγραμμα διεξάγεται από δύο έμπειρους εισηγητές της Huthwaite και ο αριθμός των εκπαιδευομένων προσδιορίζεται σε ένα μέγιστο οκτώ με δώδεκα ατόμων.

