

Επισκόπηση – Διοίκηση Δυναμικού Πωλήσεων

Στόχοι

Στο τέλος του προγράμματος οι συμμετέχοντες θα:

- μπορούν να αξιοποιήσουν το σύνολο του ανθρώπινου δυναμικού τους, δημιουργώντας τον απαραίτητο τακτικό σχεδιασμό πωλήσεων.
- έχουν ένα συνολικό μοντέλο διαχείρισης της δραστηριότητας των πωλήσεων κι εργαλεία για τη συγκέντρωση, ανάλυση και αξιοποίηση της πληροφόρησης.
- γνωρίζουν όλες τις κατάλληλες εναλλακτικές επιλογές για την οργάνωση των πωλήσεων ώστε να δημιουργηθεί η δομή που ταιριάζει στη δική τους αγορά και οργάνωση.
- Κατανοούν και χρησιμοποιούν τις αρχές της Ανάλυσης Συμπεριφοράς προκειμένου ν' αλληλεπιδρούν με τους πωλητές τους πιο αποτελεσματικά.
- Είναι σε θέση να δημιουργούν πολιτικές και διαδικασίες παρακίνησης της ομάδας αλλά και κάθε ατόμου χωριστά.
- Μπορούν να διακρίνουν μεταξύ Ηγεσίας και Διοίκησης υιοθετώντας τις απαραίτητες συμπεριφορές και λειτουργίες που ως Διευθυντές πωλήσεων θα πρέπει να διαθέτουν.
- Γνωρίζουν και εξηγούν τη λειτουργία αξιολόγησης της απόδοσης μέσα στον κύκλο διοίκησης και θα έχουν ασκηθεί στη χρησιμοποίησή της σαν εργαλείο διοίκησης.

Σε ποιους απευθύνεται

Απευθύνεται σε κάθε Διευθυντή, ανεξαρτήτως τίτλου, που φέρει την ευθύνη για μια ομάδα πωλήσεων. Είναι δύο φορές χρήσιμο για άπειρους Διευθυντές πωλήσεων ή για Διευθυντές που δεν είχαν κάποια σχετική εκπαίδευση κι αισθάνονται ότι έχουν κάποια κενά σε γνώσεις ή / και δεξιότητες.

Περιεχόμενα Προγράμματος

Ο Διευθυντής πωλήσεων

- Ανάλυση προϊόντος, αγοράς και ανθρώπινου δυναμικού.
- Στοιχεία ελέγχου: συνέπεια, στοχοποίηση, αποτελεσματικότητα

Χτίζοντας το τακτικό σχέδιο πωλήσεων

- Διερευνώντας το μέγεθος της αγοράς – δείκτες.
- Ιεραρχώντας τους πελάτες βάσει του δυναμικού τους.
- Πίνακες αξιολόγησης των μεγάλων λογαριασμών.
- Επιλέγοντας στρατηγικές διαχείρισης των λογαριασμών και κατανέμοντας το ανθρώπινο δυναμικό των πωλήσεων.

Διαχείριση μεγάλων λογαριασμών (CRM)

- Εναλλακτικές επιλογές για την οργανωτική δομή του δυναμικού των πωλήσεων.
- Κύκλος σχέσης
- Στρατηγική CRM.

Πρακτική παρακίνηση των πωλητών

- Η εξίσωση της παρακίνησης – η Θεωρία της προσδοκίας.
- Αναπτύσσοντας την Προσδοκία: Αυτοεκτίμηση – επιτυγχάνοντας υψηλούς στόχους.
- Ο παράγοντας Παρακίνηση στην επιλογή και προαγωγή των ανθρώπων σας.

Ηγεσία

- Ηγεσία και Διοίκηση – βασικές διαφορές.
- Θεωρίες Ηγεσίας – δυνατά και αδύνατα σημεία.
- Η προσέγγιση που σας ταιριάζει – ανάλογα με το δικό σας στυλ και αυτό της ομάδας.

Διαδραστικές δεξιότητες διοίκησης

- Αποτελεσματική επικοινωνία.
- Ανάλυση Συμπεριφοράς – ένα εργαλείο για την μέτρηση του βαθμού επικοινωνίας.
- Γενικό μοντέλο δεξιοτήτων αλληλεπίδρασης.

Συσκέψεις

- Αποτελεσματικές συσκέψεις / συναντήσεις: δεξιότητες διαχείρισης, στυλ «φίλτρου» και «ενισχυτή».
- Στυλ Πειθούς: «Ωθηση» και «Έλξη».
- Ξεκάθαροι στόχοι.
- Επίτευξη στόχων.

Coaching

- Η αξιολόγηση σαν εργαλείο απόδοσης.
- Διαδικασίες και δεξιότητες για την αποτελεσματική αξιολόγηση.
- Σχέδιο δράσης και διαχείρισης της απόδοσης της ομάδας σας.

Αριθμός Συμμετεχόντων και Εισηγητών

Το πρόγραμμα διεξάγεται από έμπειρους εισηγητές της Huthwaite, όταν αυτό είναι δυνατό, στην αγορά του πελάτη. Για να εξασφαλιστεί η μέγιστη δυνατή συμμετοχή και η προσοχή σε κάθε έναν από τους εκπαιδευόμενους ο αριθμός τους προσδιορίζεται σε ένα μάξιμουμ οκτώ ατόμων.

