



Jak koučovat obchodníky k vyšším výkonům: Praktický postup, jak opět probudit prodejní nadšení a energii, která skrytě dřímá ve vašich prodejcích

Na objednávku - Prodej a jednání se zákazníky

Pracují u vás už delší dobu.

Nejsou to žádní nováčci.

A mají s prodejem dost zkušeností.

Ale v poslední době upadají do rutiny:

Jejich prodejní výsledky stagnují.

Víte, že by mohli prodávat víc.

Ale z nějakého důvodu narazili na zeď.

Zkušení prodejci nepotřebují další školení v prodejních dovednostech. Příslib vyšší odměny má jen krátkodobý účinek. Nereagují na zvyšování prodejních kvót. Na další bonusy si rychle zvyknou. A už vůbec neslyší na nátlak nebo výhrůžky (to raději odejdou jinam).

Jediné, co dokáže zkušené prodejce probrat, postavit je opět na nohy a s nadšením zase vyrazit do terénu, je to, že se pro to rozhodnou oni sami

... a metodu, jak v nich toto rozhodnutí vyvolat, si ukážeme na speciálním tréninkovém semináři "[Jak koučovat obchodníky k vyšším výkonům: Praktický postup, jak opět probudit prodejní nadšení a energii, která skrytě dřímá ve vašich prodejcích](#)".

Jak vám tento seminář pomůže zvýšit prodejní výsledky

Zkušený lektor vám ukáže:

Jak řídit obchodníky, aby je to motivovalo

- Jaké styly řízení v praxi používáme a které (ne)fungují
- V čem spočívají výhody a nedostatky jednotlivých stylů (a proč)
- Co skutečně motivuje obchodníky (a jak to zjistit u těch vašich)
- Jaké děláme nejčastější chyby při řízení (nejen obchodníků)
- Čím se odlišuje koučování od jiných stylů řízení

Proč to nepůjde bez cíle, ke kterému směřujeme

- Jak očekávání vedoucího ovlivní reálný výkon obchodního týmu

- Kdo z nás (ne)umí pracovat s cíli a jak to změnit
- Jak podpořit rozvoj obchodníka a využít techniku "cílového kompasu"
- Proč nestačí nadiktovat obrátová čísla a mít tak cíl za "stanovený"
- Co se stane, když lidé cíl jen odkývají, ale vnitřně ho od nás "nekoupí"
- Jak stanovit cíle i pro jednotlivé obchodní schůzky, aby to nebylo stále totéž dokola
- Jak zabránit tomu, aby obchodníci pracovali stylem "přišel jsem se zeptat, jestli něco nepotřebujete a jak jste s námi spokojení..."

Jak využít techniku náslechu jako otvírač mysli našich lidí

- Proč stejné není stejné (a jak se věci mění, když vyrazíme s obchodníkem do terénu)
- Proč si pamatujeme jen cca 60-70% toho, co se na obchodní schůzce dělo
- Jak využít kouzlo mlčícího přisedícího
- Jak si připravit opravdu dobrý náslechový (záznamový) formulář
- Jak má probíhat správný "zpětnovazební rozhovor"
- Jak si po schůzce o všem rozumně promluvit
- Proč musí mít náslech jasné a měřitelné výstupy
- Jak často dělat náslechy obchodníků
- Kdy může být tajný nákup (mystery shopping) formou náslechu

Jak se vyvarovat nejčastějších chyb a omylů při rozboru náslechu

- Co se stane, když se zamýšlený rozhovor změní v monolog, kritiku či obhajobu
- Jak se správně ptát (a kdy (ne)říkat "Co bys změnil?")
- Kdy zvyšuje sebehodnocení obchodníka jeho inteligenci
- Jak dát pravdivou zpětnou vazbu a přitom nezničit váš vztah
- Proč pracovat s hodnotící škálou a jak ji využít
- Kdy (ne)používat MP3 nahrávku obchodní schůzky a co to přinese
- Jaký výstup musí mít rozhovor s obchodníkem, aby se dál rozvíjel a rostl

Jak změnit týmové porady v týmové koučování

- Kdy promítat slidy z PowerPointu a kdy se jich určitě vyvarovat
- Jak zvolit pro každý typ porady vhodnou (a záživnou) formu
- Čím můžeme oživit nudné porady a produktové informace
- Co to jsou moderační karty a jak je použít
- Jak rozmluvit a rozpřemýšlet váš tým pomocí moderačních karet
- Jak dál rozvíjet prodejní dovednosti v tréninkových pětiminutovkách

Komu na semináři rezervovat místo

Tento speciální seminář je připraven zejména pro obchodní vedoucí, šéfy, vedoucí pracovníky, manažery, personalisty, ředitele, jednatele a majitele společností. Ty, kteří chtějí podpořit své pracovníky k vyšším prodejním výsledkům, ale nechtějí je vést za ruku a každý den rozdávat podrobné úkoly. Výsledkem bude stav, kdy obchodníci najdou cestu kolem překážek, které je dnes v prodeji brzdí a budou se snažit o vyšší prodejní výsledky, protože je už nebudou mít "přikázané shora", ale rozhodnou se pro ně sami.

Pomůže tento seminář i vaší firmě?

Když se neprodává, nejsou obraty. Když nejsou obraty, není ani zisk. A když není zisk, nejsou ani

odměny a osobní ohodnocení. Vše se dostává do spirály sestupu. Práce nikoho pořádně ani nebaví. Narůstá stres a nepohoda. A právě na tomto semináři si ukážeme, jak to udělat, abychom prodejní tým dostali s pomocí koučovacích technik opět na vyšší hladinu. Aby se opět prodávalo. Aby opět byly obraty a zisk.

Jak hodnotí lektora absolventi jeho dalších seminářů

"Seminář splnil mé očekávání, velmi úspěšně navázal na mé předešlé poznatky, navíc jsem díky tomuto semináři zjistil, že svoji práci nedělám vůbec špatně. Nejvíce mne zaujala praktická cvičení, při nichž si člověk nejlépe udělá představu o vykládaných pojmech. Mám rád semináře, kde jsou uváděny příklady z praxe." Václav Veselý

"Lektor nejel podle předem dané osnovy, ale zajímal se o konkrétní dotazy účastníků a poté seminář tomuto přizpůsobil. Dokázal "rozpoutat" velkou komunikaci navzájem. Líbilo se mi, že jsme byli přímými účastníky a spolutvůrci semináře, ne jen posluchači." Ludmila Hubáčková

"Pohodová přátelská atmosféra, zábavné a srozumitelné podání lektora. Teoretické poznatky obohacené praktickými zkušenostmi přítomných." Mgr. Aleš Veselý

Objednejte si tento seminář pouze pro vaše pracovníky

Pokud chcete v této oblasti zdokonalit více pracovníků najednou, tento seminář (nebo jemu podobný) můžeme uspořádat i v termínu a místě, které si určíte sami a pouze pro vaše pracovníky. (K dosažení efektivního přínosu stačí pro realizaci semináře již skupina 8 - 12 účastníků.) Vyplňte prosím [tuto žádost](#), zatelefonujte na 585 227 076 nebo napište na namiru@cvc.cz a my pro vaše pracovníky připravíme nezávazný návrh vzdělávacího programu "na míru".

- Typ: [Prodej a jednání se zákazníky](#)
- Úroveň: [Nevyžaduje předchozí znalost tématu](#)
- Cena semináře: 2 950 Kč bez DPH

Přihlášení na seminář

Jak koučovat obchodníky k vyšším výkonům: Praktický postup, jak opět probudit prodejní nadšení a energii, která skrytě dřímá ve vašich prodejcích

[+420 585 227 076](tel:+420585227076)