



Jak motivovat a řídit prodejce v terénu: Praktické techniky pro řízení a motivaci obchodních zástupců, kteří tráví většinu času na cestách mezi zákazníky

Na objednávku - Manažerské dovednosti

Prodejci mnoha firem si rádi odpočinou, když je šéf nevidí...

... ale ve vaší firmě to můžete změnit.

Jako šéf totiž můžete řídit a motivovat prodejce i "na dálku".

A přestože je celý den nebo týden nevidíte,
sami budou hledat způsoby, jak oslovit další zákazníky... a co jim prodat.

Návod, jak toho dosáhnout, získáte na speciálním semináři „Jak motivovat a řídit prodejce v terénu: Praktické techniky pro řízení a motivaci obchodních zástupců, kteří tráví většinu času na cestách mezi zákazníky“.

Zjistíte, které typy prodejců mohou v této zcela samostatné práci uspět. (A se kterými je lepší se ihned rozloučit.)

Pochopíte, jak prodejcům v terénu stanovit úkoly, jak určit počty návštěv a jak je dozorovat.

A uslyšíte, jakými postupy vaše prodejce řídit a motivovat... a přesto jim nevzít pocit samostatnosti.

Jak tento seminář pomůže v praxi

Na semináři se dozvíte...

Co všechno musíte pro úspěch vašich prodejců zvládnout nejdříve vy

- Jak jedná a co umí „ideální“ šéf prodejního týmu
- Jak si osvojit různé styly řízení a v čem spočívají jejich odlišnosti, výhody a úskalí
- Bez jakých manažerských dovedností se vedoucí týmu neobejde
- Podle čeho vybírat na pozice samostatných prodejců nejvhodnější kandidáty

Jak vašim lidem v terénu usnadnit práci... a firmě zvýšit tržby

- Jak efektivně diagnostikovat potřeby zákazníků
- Kde a jak získávat o zákaznících informace
- Jak připravit reálný prodejní plán... s konkrétními cíly a úkoly pro jednotlivce
- Kdy upravovat stanovené cíle v návaznosti na reakce zákazníků
- Jak organizovat každodenní práci prodejního týmu a pečovat o jejich zázemí

Jak vybrat vhodného kandidáta na pozici obchodního zástupce

- Jaké má mít dobrý prodejce vlastnosti
- Co by měl znát dobrý prodejce
- Jak by měl probíhat výcvik prodejce
- Na co nezapomenout, když prodejce odchází

Co musí vaši prodejci umět předtím, než vyrazí do terénu

- Jak sestavit účinnou prezentaci firmy a jednotlivých produktů
- Jak zvládat námítky zákazníků a pohotově na ně reagovat
- Kdy ukončit obchodní jednání a požádat o objednávku
- Proč je spolehlivý a seriózní přístup k zákazníkům zcela zásadní
- Jak navyknout zákazníky na pravidelný zájem a návštěvy obchodního zástupce
- Jak posilovat vztahy se zákazníkem a udržet si je dlouhodobě
- Jak vyhledávat a oslovovat nové zákazníky na cestách
- Kdy věnovat zákazníkům nadstandardní péči (a kdy ne)

Jak vaše prodejce řídit v terénu

- Jakým způsobem a jak často s prodejci v terénu komunikovat
- Jak správně vést poutavé a cílené prodejní porady
- Jak hlídat dodržování rozpočtu na podporu prodeje (a proč se bez něj prodejci neobejdou)
- Jak porozumět zájmům jednotlivých prodejců... a přizpůsobit tomu styl řízení
- Jak rozhovorem se zákazníky posílit pozici obchodního zástupce (a získat zpětnou vazbu o jeho práci)

Jak prodejce motivovat... i když s nimi nejste

- Jak pro každého prodejce vybrat vhodný motivační nástroj
- Co ocení prodejci často více, než zvýšené provize a peněžní bonusy
- Proč může být i správně vedená porada motivačním prvkem
- Proč každému prodejci připravit vzdělávací a tréninkový plán
- Jak a kdy hodnotit prodejní výsledky... a co udělat, aby se zlepšily
- Jak využít výstavy a veletrhy k další motivaci
- Jak vytvořit mezi prodejci soutěživou atmosféru a zvýšit jejich zájem o práci

Jak prodejce efektivně odměňovat

- Proč systémy na základě pevného platu příliš nefungují
- V čem spočívají nevýhody platů na základě prodejních výsledků
- Jak stanovit základ pro odměňování

Pro koho je seminář určen

Tento seminář je určen zejména majitelům, manažerům a obchodním ředitelům, kteří jsou zodpovědní za obchodní zástupce... které celé dny třeba vůbec nevidí. Na semináři se dozvíte, jaké typy prodejců pro tento typ práce vybírat, zjistíte, jak správně stanovit a kontrolovat úkoly, pochopíte, jak prodejce v terénu motivovat a poznáte jak vaše obchodní zástupce řídit „na dálku“.

Jak byli s tímto seminářem spokojeni účastníci...

„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

„Líbily se mi systémy motivačních faktorů, pyramida, práce s obchodními zástupci dle uspokojování jejich potřeb a priorit, test hnací síly.“ Zdeňka Chmelíková

„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 spoluvůrci 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.) Zatelefonujte na 585 227 076 nebo napište na namiru@cvc.cz a my pro vaše pracovníky připravíme nezávazný návrh vzdělávacího programu "na míru".

- Typ: **Manažerské dovednosti**
- Úroveň: **Nevyžaduje předchozí znalost tématu**
- Cena semináře: Na vyžádání

Přihlášení na seminář

Jak motivovat a řídit prodejce v terénu: Praktické techniky pro řízení a motivaci obchodních zástupců, kteří tráví většinu času na cestách mezi zákazníky

+420 585 227 076