

Pārdošanas darbinieku mērķtiecīga vadīšana

Dalībnieki:

Vadītāji, kuri ikdienā vada aktīvās pārdošanas darbiniekus

Mērķis:

Dot vadītājiem metodes pārdevēju darba novērtēšanai, plānošanai un mērķtiecīgai vadīšanai, lai sasniegtu augstākus pārdošanas rezultātus

Metodika:

Individuāli uzdevumi un darbs komandā tiek kombinēti ar īsām lekcijām, situāciju analīzi, sava darba stila novērtēšanu un pieredzes apmaiņu



Efektīvs vadītājs sasniedz rezultātu ar savu pārdevēju darbu!



Nozīmīgākās tēmas:

Pārdošanas vadītāja ietekme uz pārdošanas rezultātu

- pārdošanas vadītāja loma un ietekme
- sava darba laika sadalījuma un prioritāšu analīze
- pārdošanas vadītāja uzdevumi augstāka rezultāta nodrošināšanā

Pārdošanas darbinieku rezultātu novērtēšana

- metodes pārdošanas darbinieku rezultātu analīzei
- pārdevēju darba stila izvērtēšana
- mērķu izvirzīšana pārdevējam

Vadītāja efektivitātes paaugstināšana

- vadītājam ērtākā darba stila noteikšana
- dažādu vadības stilu efektīva pielietošana
- pārdevējam piemērotāko vadības metožu izvēle

Pārdošanas darbinieku rezultātu ietekmēšana

- pārdošanas darbinieks kā personība
- vadītāja iespējas pārdevēju nefinansiālajai motivēšanai
- vadītāja paša motīvi un personība
- metodes negatīvas attieksmes pret pārdošanu neitralizēšanai

Pārdošanas darbinieku attīstīšana

- kopīgu vizīšu izmantošana darba stila novērtēšanai
- attīstības mērķu noteikšana

Vadītāja efektivitātes paaugstināšanas plāns

