

Individuāla pārdošanas darbinieku vadīšana

Dalībnieki:

Pārdošanas nodaļu un grupu vadītāji, kuri ikdienā vada pārdošanas darbiniekus, lai panāktu iespējami labākus pārdošanas rezultātus izaicinošās pārdošanas situācijās

Mērķis:

Uzlabot vadītāju prasmes pārdevēju individuālas vadīšanas situācijās, kad pārdevēji sastopas ar klientu un konkurentu radītiem šķēršļiem pārdošanā

Metodika:

Pārdevēju darba stila izvērtēšana, individuālās vadības metožu izspēle, pārdošanas situāciju novērtēšana, diskusija, vadītāju pieredzes apmaiņa

Sagatavošanās:

Paņemt uz semināru: 1) Divu pārdevēju, kuru rezultāti ir vājāki, pārdošanas atskaites; 2) Vismaz viena aktuāla produkta, preces vai pakalpojuma aprakstu vai bukletu



Pārdevēji ir dažādi, lai sasniegtu vairāk, katrs jāvada atšķirīgi!



Nozīmīgākās tēmas:

Situācijai piemērota pārdošanas stila izvēle

- ko klienti sagaida no pārdevēja, sadarbības partnera
- pārdevēju tipiskākās kļūdas izaicinošās pārdošanas situācijās
- Differentiated Selling™ modelis – veiksmīga pārdošanas stila izvēle

Pārdošanas vadītāja loma pārdošanas rezultāta nodrošināšanā

- stereotipi par pārdevēju vadīšanu
- ko pārdevēji sagaida no sava pārdošanas vadītāja
- vadītāja pievienotā vērtība pārdevējam

Metodes pārdevēju virzīšanai, „stūrēšanai”

- pareizas kontaktpersonas izvēle
- piemērota piedāvājuma izvēle
- piemērotākā pārdošanas stila apspriešana

Individuāla pārdevēju vadīšana un attīstība

- kā noteikt pārdevēja stiprās un vājās puses
- kopīga vizīte – pārdošanas stila korigēšanai
- pārdošanas sarunu analīze un attīstības mērķu noteikšana

Kā nodrošināt pārdevēju komandas cīņas spar

- motivējošas un uzlādējošas sapulces
- kā informāciju par produktu pasniegt pārdevējiem efektīvāk
- metodes pārdevēju aktivizēšanai

Pārdošanas vadītāja individuālās attīstības plāns