

HARMONOGRAM ZJAZDÓW STUDIÓW PODYPLOMOWYCH

ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM SPRZEDAŻY

sobota 9.00-15.45; niedziela 8.00-13.45

1. Zjazd – 21 – 22.10.2017

Budowanie autorytetu menedżera

- Korzyści i wyzwania związane z pełnieniem roli szefa
- Profil lidera
- DNA lidera – naturalne predyspozycje przywódcze
- Świadomy auto-rozwoj kompetencji menedżerskich
- Praca w oparciu o wartości – expose szefa
- Efektywna komunikacja

Menedżer jako lider sprzedaży – cz. 1

- Zasady budowania profesjonalnych i lojalnych relacji biznesowych
- Pro kliencki model sprzedaży
- Po pierwsze diagnoza, czyli jak zbadać potrzeby klienta

2. Zjazd – 25 – 26.11.2017

Menedżer jako lider sprzedaży – cz. 2

- Prezentacja oferty z wykorzystaniem języka korzyści
- Techniki zamykania sprzedaży
- Obsługa posprzedażowa
- Sytuacje trudne z klientem
- Telesprzedaż

Psychologia sprzedaży – cz. 1

- Perswazja a manipulacja
- Etyka w sprzedaży
- Zasady wywierania wpływu

3. Zjazd – 16 – 17.12.2017

Psychologia sprzedaży – cz. 2

- Techniki aktywnego słuchania i wyrażania uczuć
- Asertywność w rozmowach sprzedażowych
- Treningi rozmów sprzedażowych z użyciem kamery
- Trening dokonywania oceny rozmów oraz przekazywania informacji zwrotnej

Rozwój efektywności menedżerskiej

- Praca na celach

- Perspektywy zarządzania sobą i zespołem w czasie
- Wybrane narzędzia planowania i organizowania pracy
- Efektywne kontraktowanie pracy i delegowanie zadań
- Monitorowanie i rozliczanie efektów pracy

4. Zjazd – 20 – 21.01.2018

Menedżerskie narzędzia rozwoju pracowników

- Obserwacja pracy – jak unikać błędów poznawczych?
- Konstruktywna informacja zwrotna – znaczenie, zasady, trening
- Instruktaż, trening w miejscu pracy, mentoring – dobre praktyki
- Wprowadzenie do coachingu narzędziowego
- Planowanie rozwoju pracowników

Menedżer wobec zmiany w organizacji – cz. 1

- Zarządzanie zmianą w organizacji
- Zmiana jako szansa i zagrożenie
- Agent zmiany
- Postawy wobec zmian

5. Zjazd – 24-25.02.2018

Menedżer wobec zmiany w organizacji – cz. 2

- Wybrane modele wdrażania zmian
- Komunikacja w trakcie wdrażania zmian

Budowanie efektywnego zespołu sprzedażowego – cz. 1

- Budowanie wizerunku pracodawcy w trakcie rozmowy rekrutacyjnej
- Techniki przeprowadzania rozmów rekrutacyjnych z kandydatami na handlowców
- Praktyczna ocena kompetencji twardych i miękkich
- Błędy popełniane w procesie rekrutacji

6. Zjazd – 17-18.03.2018

Budowanie efektywnego zespołu sprzedażowego – cz. 2

- Różnice pomiędzy teamem sprzedażowym a grupą handlowców
- Warunki tworzenia efektywnego zespołu handlowego
- Analiza ról zespołowych i wykorzystanie potencjału jego członków
- Budowanie zespołu zorientowanego na wynik i relacje

Motywowanie – cz. 1

- Motywowanie jako codzienny obowiązek szefa sprzedaży
- Przegląd wybranych teorii motywacji
- Teoria sprawiedliwości

7. Zjazd – 31.03.-1.04.2018

Motywowanie – cz. 2

- Czynniki motywujące i demotywuujące sprzedawców
- Motywowanie „za darmo”, czyli czynniki motywacji pozafinansowej
- Rozpoznawanie potrzeb pracowników i dobór motywatorów
- Motywowanie zespołu w sytuacjach kryzysowych
- Zasady motywacji finansowej

8. Zjazd – 28-29.04.2018

Odpowiedzialność menedżerska

- Korygowanie zachowań pracowników
- Jak przekazywać trudne decyzje pracownikowi/zespołowi
- Sankcje, które można użyć do karania podwładnych
- Zwalnianie pracowników
- Rozwiązywanie konfliktów

Kreowanie osobistego wizerunku menedżera

- Budowanie własnej marki
- Wystąpienia publiczne
- Profesjonalny wygląd
- Profesjonalna korespondencja
- Etykieta menedżera

9. Zjazd – 19-20.05.2018

Zarządzanie sytuacyjne wg Kena Blancharda

- Cechy dobrego i złego sprzedawcy
- Etapy rozwoju kompetencji pracownika wg zarządzania sytuacyjnego K. Blancharda
- Autodiagnoza własnego stylu zarządzania
- Rozpoznawanie i zaspokajanie potrzeb pracowników na poszczególnych etapach rozwoju
- Style zarządzania sytuacyjnego, czyli od instruowania do delegowania
- Dobieranie narzędzi zarządzania do poszczególnych etapów rozwoju pracowników
- Katalog zachowań instruujących i wspierających
- Stworzenie mapy rozwoju własnych pracowników

10. Zjazd – 16.06.2018

Zakończenie studiów

Prezentacja projektu ...