

SPO GOLD

Pārdevēja profesionālās kapacitātes vērtēšana un pārdošanas komandas efektivitātes vadība.

KURSA IEGUVUMI

- Atrast produktīvākos darbiniekus atlases procesā
- Adekvāti un zinātniski pamatoti novērtēt esošos pārdošanas darbiniekus
- Precīzi noteikt attīstāmās iemaņas gan individuāli, gan pārdevēju grupai
- Izstrādāt vai izvēlēties no tirgus piedāvājuma tādas iemaņu treniņus, kas patiešām dod rezultātu
- Mainīt pārdevēju domāšanu, negatīvos (pārdot traucējošos) ieradumus
- Pārdošanas vadībai vieglāk ļauj plānot pārdevēju darbu, definēt individuālos un kopējos pārdošanas mērķus

PROGRAMMA

TESTĒŠANAS PROCESS:

Iegādājoties testus uzņēmuma pārdevēju novērtēšanai, uzņēmuma darbinieki saņem individualizētas interneta saites un paroles testu aizpildīšanai internetā. Pēc testu aizpildīšanas mūsu speciālisti iepazīstas ar rezultātiem, veic to analīzi un sniedz atgriezenisko saikni pasūtītājam (kopējie rezultāti). Testa rezultāti satur gan rezultāta izteiksmi skaitļos (katras skalas līmenis), gan arī rezultāta skaidrojumu un primārās rekomendācijas.

KOREKCIJAS PROCESS:

Padziļinātai testa rezultātu skaidrošanai un rekomendācijām var tikt veiktas individuālas konsultāciju sesijas ar darbiniekiem. Tās var sastāvēt no vienas skaidrojošas konsultācijas vai individuālo pārmaiņu procesa, kas ietver 4 līdz 10 nedēļu individuālo programmu. Pārdošanas komandām tiek piedāvāts 2 dienu ieradumu korekcijas treniņš, kura laikā dalībnieki gan iepazīst savas pretestības un šķēršļus, gan saņem un izmēģina plānu to novēršanai.

VIEGLĀ STARTA PROGRAMMA:

1 dienas treniņš, kurā tiek apskatīti pārdošanas personības šķēršļi un motivācijas problēmas, kā arī trenētas galvenās šķēršļu pārvarēšanas tehnikas. Treniņa dalībnieki iemācīsies atpazīt un atzīt minētos traucēkļus gan sevī, gan apkārtējos, piemēram, klientos, kā arī izmantot savus iekšējos resursus un apgūtās sarunas un pašregulācijas tehnikas, lai mazinātu pārdošanai traucējošos šķēršļus vai tos sekmīgi izmantotu. Šī treniņa programma ieteicama kopā ar 1 dienas stresa vadīšanas programmu!

PAR TRENERI



Dmitrijs Kalniņš-Bergs

- SIA Know House valdes priekšsēdētājs, biznesa konsultants un treneris;
- 20 gadu pieredze īstenojot mārketinga projektus, pārdošanas veicināšanā, apmācību vadīšanā, uzņēmumu procesu auditos, klientu izpētē un vadības konsultācijās;
- Sertificēts "Fear free prospecting & self promotion" treneris;
- Pārdošanas barjeru novērtēšanas skalas "SPQ Gold" konsultants;
- Strādājis ar VID, Latvijas Valsts meži, SEB, Deloitte, Linstow, Philip Morris, Euroapteka, Grindex, Galleria Riga, Domenikss, Amserv, Sixt, Cemex, LMT, Tele2, Lattelecom u.c.



INDIVIDUĀLĀ KOREKCIJAS SESIJA: 200 EUR + PVN

DARBINIEKA TESTĒŠANA: 350 EUR + PVN

KOREKCIJAS TREIŅŠ: 1800 EUR + PVN