

People Management voor Sales Managers

Inspirerende Sales Managers beheersen zes technieken beter dan hun collega's

Na dit seminarie zijn Sales Managers meesters in individuele Coaching. Ze organiseren zelf korte trainingen en sales meetings, coachen hun medewerkers in het veld en zorgen voor een eenvoudig opvolgingssysteem van de commerciële activiteiten.

Ze weten dat topverkopers aandacht en individuele motivatie nodig hebben. Daarenboven analyseren ze de problemen en sturen tijdig bij. Zij challengen hun Team met nieuwe uitdagingen en bespreken de successen in driemaandelijks evolutiegesprekken. Verkopers krijgen feedback, voelen zich begrepen - het begin & einde van People Management.

Coaching en Motivatie van uw Verkoopteam



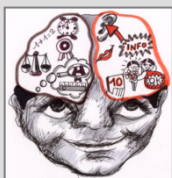
Zes praktische sessies

- ☐ Strategisch Objectief, Targets en Coachingsplan
- ☐ Sales Reps Coachen naar de Top :
Field Coaching en Inspirerende Sales Meetings
- ☐ Motiveren vanuit Kernkwaliteiten voor verkopers
- ☐ Resultaten Analyseren & Positief Feedback geven
- ☐ Procrastinatie en Low Performers aanpakken
- ☐ Driemaandelijks Evolutiegesprekken

In dit seminarie maken de managers tijdens de eerste sessie een individueel groeiplan met zes sleutelcompetenties voor één verkoper. Bij elke volgende sessie bereiden ze dan met de aangereikte tools gestructureerde gesprekken voor om deze verkoper te laten groeien naar topprestaties.

Dit zijn oefeningen zoals een consensusgesprek over de groeiobjectieven, een training in een zwakkere competentie, een field coaching, een motivatiegesprek, een oefening om procrastinatie weg te nemen en een positief disciplinegesprek. Tijdens de laatste sessie maken ze de cyclus rond met een gesimuleerd evolutiegesprek met hun verkoper.

Managers hebben nu een praktisch plan van aanpak om hun sales team te begeleiden en te motiveren.



Denken & Doen

Coach uw verkopers naar succes!

People Management

☒ **Ja**, ik schrijf volgende manager(s) in voor dit praktisch seminarie met gesprekstechnieken

6 praktische modules

1. Objectief & Coachingsplan
2. Verkopers Coachen naar de Top
3. Motiveren vanuit Kernkwaliteiten
4. Resultaten Analyseren & Feedback
5. Procrastinatie & Onwil aanpakken
6. Motiverende Evolutiegesprekken

☐ **Nederlandstalige sessie**
6 voormiddagen
Sessies: van 08u30 - 12u30
Locatie: Leuven



21 september 2010
28 september 2010
05 oktober 2010
12 oktober 2010
19 oktober 2010
26 oktober 2010

☐ **Franstalige sessie**
3 volledige dagen
Sessies: van 09u00 - 17u00
Locatie: Brussel



08 oktober 2010
15 oktober 2010
22 oktober 2010

Fax naar
Robeyns & Partners
Fax: 016 - 46 80 19

Deelnemer : _____

Functie : _____

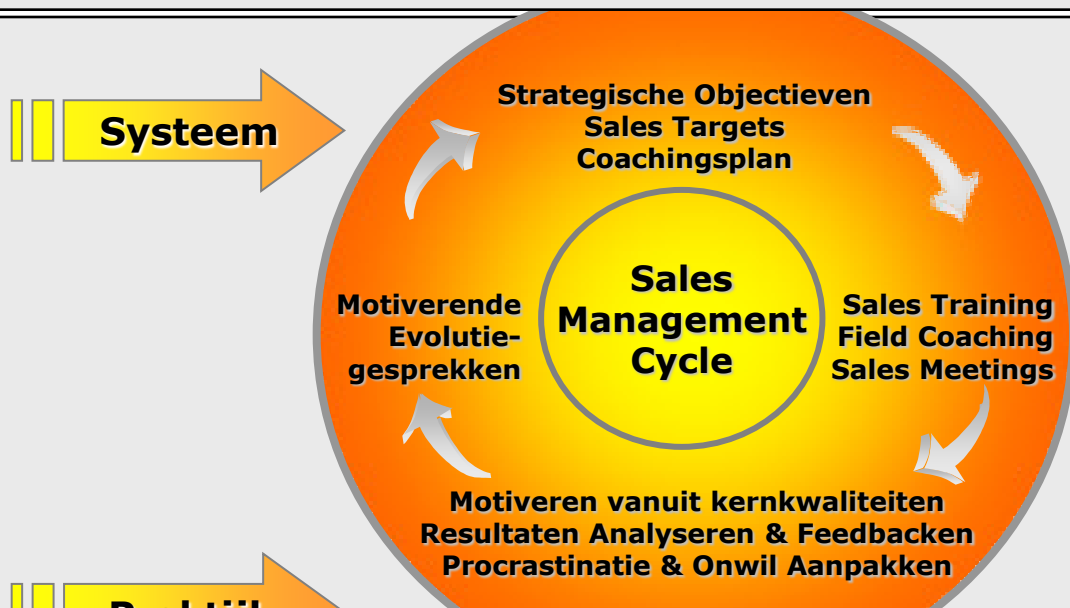
Bedrijf : _____ BTW: _____

Adres : _____

Tel/gsm : _____ E-mail: _____

Uw investering : 1590 € excl. BTW per deelnemer, betaling na ontvangst van de factuur.
Bij inschrijving van meerdere deelnemers (NL en/of FR),
bespaart u 100 € per deelnemer.

w



80 % Gesprekstechnieken

- Strategische Objectieven
- Consensus over Coachingsplan
- Sales Training & Sales Meetings
- Field Coaching: Step in Step Out
- Motivatiegesprekken

- Feedback geven op resultaten
- Procrastinatie aanpakken
- Moedwillige Onwil Corrigeren
- Evolutiegesprekken
- Vragen & Echt Luisteren