

# Sales Management 3.0

Üzleti teljesítmény maximalizálása – 2019-ben megújult modulokkal

Mit kíván a XXI. Század az értékesítőktől? Miben tudják a sales vezetők támogatni csapatukat az értékesítési folyamat fázisaiban? Mi kell a technológiák jobb kihasználásához? Kiemelkedő vezetői képességekre és az értékesítési technikák, technológiák, készségek és folyamatok tudatos alkalmazására van szükség. Programunk ezt a tudatosságot és fejlődést támogatja, hogy képesek legyenek a vezetők motiváló környezetet létrehozni. A konkrét célok kitűzése mellett biztosítaniuk kell, hogy a célokat a csapat egésze és minden egyes tagja teljesíti, fenntarthatóvá és előrejelezhetővé téve az értékesítési tevékenység bevételét.



## Fő célcsoport

- Értékesítési vezetők
- Kereskedelmi igazgatók
- Értékesítés területért is felelős ügyvezetők
- **Nyelv:** Magyar

## Módszertan

- 3-4 hét a tréningnapok között
- 8-10 fős csoportok
- Interaktív, mindenkit megmozgató viták, szituációs gyakorlatok, pozitív szándékú egyéni visszajelzések
- Egyéni akciótervek és beszámolók a konkrét eredményekről
- Group coaching megközelítés
- Összefoglaló memóriakártyák és mobilon futó applikáció (KOACH, Klaxoon), hogy mindig zsebben legyen a tudás

## Időpontok, helyszín

- **Időtartam: 5x1 nap**  
2019. november 28.  
2019. december 17.  
2020. január 17.  
2020. február 12.  
2020. március 11.
- **Helyszín:**  
1007 Budapest  
Margitsziget Danubius Grand Hotel  
Krauthammer / Human Digital  
Group iroda
- **Képzési ár:**  
450.000 Ft + Áfa / fő  
  
min. 2 fő / vállalat esetén:  
430.000 Ft + Áfa / fő

## Tartalom

### 1. nap: A vezetői példamutatás alkalmazása

- 🕒 Értékesítés a XXI. Században – kik a sikeres értékesítők és milyen irányban kell fejleszteni?
- 🕒 A folyamatosan fejlődő vezető: vezetői viselkedésünk folyamatos felülvizsgálata, mint a siker feltétele
- 🕒 Komplex stratégiai értékesítés – fázisok és sikertényezők KPI-KBI
- 🕒 Egyéni fejlesztési célok
- 🕒 Értékesítési vezetői stílusok és a csapat érettségi szintje
- 🕒 Személyre szabott delegálás
- 🕒 Nehéz döntések bejelentése
- 🕒 Az értékesítési vezetés 5 kulcs attitűdje

Egyéni Akciótervek meghatározása

### 2. nap: Az üzleti tehetség kifejlesztése

Beszámolók a gyakorlati megvalósításról

- 🕒 Erősségekre építés
- 🕒 Skill-Will mátrix egyéni motiválás és fejlesztés
- 🕒 Fejlesztő jellegű visszajelzések - a Krauthammer OSCAR módszere
- 🕒 Ellenvetések, kifogások, kritika kezelése
- 🕒 A „fejlesztő értékelő beszélgetés” struktúrája
- 🕒 A tudatos kérdezés és aktív hallgatás technikái: releváns információ begyűjtése; az érdeklődés felkeltése és az önbizalom erősítése
- 🕒 Dicséret: – motiváció az erőfeszítésre
- 🕒 Field coaching – a vezetői támogatás művészete

Egyéni Akciótervek meghatározása

### 3. nap: Üzleti teljesítmény menedzselése

Beszámolók a gyakorlati megvalósításról

- 🕒 Teljesítménymenedzsmet éves folyamata: célkitűzések kijelölése és ellenőrzése, eredménymérés
- 🕒 Egyéni tevékenységek benchmarkja, ügyfélalálkozók tervezése
- 🕒 Ellenőrzés: az értékesítői siker feltételeinek megteremtése
- 🕒 A helyreigazító megbeszélés: az egymondatos javaslatról az alapelvek megerősítéséig
- 🕒 Mikor és hogyan mondjunk NEM-et? – nézőpontunk megerősítése és megértetése

Egyéni Akciótervek meghatározása

### 4. nap: Team menedzsmet - az interjútól a sikerig

Beszámolók a gyakorlati megvalósításról

- 🕒 A viselkedés alapú felvételi interjú technikája
- 🕒 Az új tagok integrálása, pl. buddy system, peer coaching, stb.
- 🕒 Hatékony értékesítői megbeszélések: 'eredmény áttekintő' értékesítői találkozó,
- 🕒 A vezető, mint a csapat coacha: a probléma tisztázása, megoldások felszínre hozása, konkrét lépések kijelölése
- 🕒 A konfliktuskezelés 2 szintje: feladat és kapcsolat figyelembe vétele
- 🕒 Vezetői konfliktuskezelés: hatalmi szó, kölcsönös megegyezés kialakítása, döntőbíráskodás

Egyéni Akciótervek meghatározása

### 5. nap: Komplex értékesítési folyamat vezetői támogatása

Beszámolók a gyakorlati megvalósításról

- 🕒 Tárgyalás: a külső-belső partnerekkel való győztes-győztes megbeszélések 5 kulcsfontosságú viselkedésmódja
- 🕒 Árvédelem: miként alkossuk meg a keretet az árrés leghatékonyabb megvédéséhez
- 🕒 Konkurencia összehasonlítás
- 🕒 Lobbizás
- 🕒 Zárás és nyomásgyakorlás
- 🕒 A partnerkapcsolat értékelő megbeszélés

Egyéni Akciótervek meghatározása  
Zárás, tanúsítvány

## Tanácsadó



## Galambos Ágnes

### Profil

- Az ügyfelek érzékelhető és mérhető viselkedésbeli változásának ösztönzése
- Sales / menedzsment / networking képzések
- Változási folyamatok menedzselése
- Coaching felsővezetőknek

### Tapasztalat

- Ügyvezető/ tanácsadó – Krauthammer Hungary
- Humánpolitikai Vezető - ING Biztosító – Schiller Autóház
- Vállalati Bank Üzletág, KAM - ING Bank
- Vállalati kapcsolattartó/kockázatelemző - BNP-KH-Dresdner Bank, Postabank

### Képzettség

- MBA – Case Western University és CEU
- Üzemgazdász - Pénzügyi és Számviteli Főiskola
- Akkreditált DISC tanácsadó/ Daniel Ofman tanácsadó
- Krauthammer Belső Egyetem