

szkolenie

Jak pobudzić zespół i zamieniać farmerów w hunterów.

Termin szkolenia: 20-21.01.2022

Miejsce szkolenia: Kielecki Park Technologiczny

Prowadzący szkolenie: Gerard Sigmundzik

HARMONOGRAM:

Temat zajęć	Data realizacji	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Definicje	20.01.2022 r.	9:00	9:30	00:30
Oś aktywności		9:30	9:50	00:20
Sposoby pobudzania zespołu		9:50	10:20	00:30
Przerwa		10:20	10:35	00:15
Zarządzanie zespołem sprzedażowym		10:35	11:15	00:30
Szkolenie, a realna strategia działania		11:15	12:00	00:45
Plan działania		12:00	12:30	00:30
Czy warto ponownie zacząć?		12:30	13:00	00:30
Przerwa		13:00	13:30	00:30
Dlaczego warto próbować?		13:30	14:15	00:45
Budowa podstaw zespołu		14:15	14:30	00:15
Przerwa		14:30	14:45	00:15
Angażowanie członków zespołu		14:45	16:00	01:15

21.01.22 >>>

>>>

Temat zajęć	Data realizacji	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Wskaźniki zmiany	21.01.2022 r.	09:00	09:45	00:45
Narzędzia do monitorowania i wzmacniania pobudzenia		09:45	10:30	00:45
Przerwa		10:30	10:45	00:15
Mentoring wybrane techniki sprzedaży		10:45	11:30	00:45
Narzędzie CRM		11:30	12:00	00:30
Sprawdzone modele generowania leadów przez handlowców		12:00	12:30	00:30
Rodzaje oporu przed zmianą		12:30	13:00	00:30
Przerwa		13:00	13:30	00:30
Sposoby radzenia sobie z oporem		13:30	14:00	00:30
Dlaczego handlowiec nie chce być hunterem		14:00	14:30	00:30
Charyzma		14:30	14:50	00:20
Przerwa		14:50	15:05	00:15
Rodzaje oporu przed zmianą		15:05	15:20	00:15
Podsumowanie wnioski		15:20	15:40	00:20
Skuteczny plan działania		15:40	15:50	00:10
Zakończenie szkolenia		15:50	16:00	00:10

Dziękujemy.

technopark.kielce.pl