ПРОДВИЖЕНИЕ
PRACTICE
THE BEST TRAINING

КАРТА ТРЕНИНГОВ И СЕМИНАРОВ

для продавцов и для руководителей



Константин Журавлёв

Бизнес-консультант, бизнес-тренер

Практика — лучшая тренировка.
Сайт: prodvizeniye.ru



Тренинг-семинар «Тренинг для тренеров» (Field Coaching)

Тренинг по обучению супервайзеров, полевых тренеров, руководителей продаж.

Основные цели тренинга:

- Познакомить участников тренинга с базовыми принципами и этапами обучения взрослых людей.
- Обучить руководителей продаж проводить эффективные визиты полевых сотрудников и научится давать им конструктивную обратную связь.
- Научить руководителя разрабатывать планы развития сотрудника и контролировать их выполнение.
- Научить руководителя обучению сотрудников работать по стандартам компании, показать сотруднику выгоду от такой работы.
- Научиться использовать различные методы и техники полевого коучинга для мотивации, поддержки и корректировки поведения обучаемых сотрудников.
- Научиться оценивать результаты полевого тренинга и анализировать эффект от обучения.
- Освоить систему трекинга процесса полевого обучения руководителем.

Для кого: Супервайзеры, Региональные/Территориальные менеджеры, Менеджеры по работе с ключевыми клиентами, Руководители отделов продаж, Коммерческие директора, Бизнес-тренеры.

Оптимальное количество участников тренинга: 4 - 25 человек.
Если количество участников более 12 человек, то формируются 2 группы. Для малых групп, численностью менее 4 человек, обучение проводится в индивидуальном формате – персональный коучинг.

Продолжительность стандартной программы: 16 часов
(2 дня по 8 часов).
Рекомендуемое время обучения по программе: от 16 часов.

Стоимость проведения тренинга: 46 000 руб. за 1 день обучения.

Форма проведения тренинга: рассчитан только на офф-лайн проведение.

Программа тренинга-семинара «Тренинг для тренеров» (Field Coaching)

01. Вводная часть. Особенности обучения взрослых людей.

- Что такое обучение людей. Какие существуют методы обучения.
- Какие существуют особенности обучения взрослых людей.
- Что должно быть итогом УСПЕШНОГО полевого обучения.
- Структура УСПЕШНОГО полевого обучения.
- Какие торговые представители (ТП) чаще всего работают в команде Супервайзера.

02. Этап обучения «ДО ПОЛЕЙ»

- Что руководителю необходимо сделать на этапе «ДО ПОЛЕЙ»?
- Что такое «форма полевого обучения» (ФПО).
- Как правильно провести анализ ФПО предыдущего полевого обучения?
- Как определить темы полевого обучения и согласовать их с ТП.
- Что необходимо взять с собой в поля и как подготовиться к полевому обучению.

03. Этап обучение в полях. Выбор тем и инструментов обучения.

- Как определить темы полевого обучения и согласовать их с ТП. Сколько тем полевого обучения можно выбрать на 1 день и почему?
- Какие инструменты и информация нужны Супервайзеру для проведения УСПЕШНОГО полевого обучения ТП?!
- Как обучающему работать с формой полевого обучения (ФПО).
- Какие бывают оценки? По каким принципам целесообразнее выставлять оценки обучаемому.

04. Этап обучение в полях. «Методы и технологии обучения»

- Как определить цели на обучение, если нет информации прошлого обучения, или обучаемый сотрудник новичок?
- Какие методы обучения бывают.
- Разбираем метод обучения «Демонстрация» (Demonstration) собственным примером тренера.
- Разбираем метод обучения «Наблюдение и Оценка обучаемого» (Shadowing).
- Метод обучения «Наставничество» (Mentoring).
- Метод обучения «Коучинг» (Coaching).
- Как правильно выбрать метод обучения?

05. Этап обучение в полях. «Обратная связь» обучаемому.

- Что такое «Обратная связь» (ОС)?
- Структура корректирующей обратной связи или «Конференция на Обочине».
- Корректирующая обратная связь - метод «МЕТАФОРА».
- Корректирующая обратная связь - метод «ПРИМЕР ИЗ ЖИЗНИ».
- Пример корректирующей ОС с помощью метода «ЛИНЕЙКА».
- Корректирующая обратная связь – основные правила.
- Заключительная обратная связь или «ЗАВЕРШАЮЩАЯ ОС».
- Структура «ЗАВЕРШАЮЩЕЙ ОС».

06. Этап обучения «ПОСЛЕ ПОЛЕЙ»

- Что нужно сделать на этапе «ПОСЛЕ ПОЛЕЙ»?
- Резюмируем этап «В полях», что мы получаем на выходе?
- Что делать, когда сотрудник, просит Вас помочь в работе?
- Электронная таблица ФПО. Из чего она состоит и как правильно с ней работать Обучаемому и Обучающему.

07. Практика обучения сотрудников в полях.

- Обучающие, под руководством тренера, пробуют провести первые обучения в реальных полевых условиях у заранее выбранных клиентов по списку.
- Тренер дает Обратную связь обучающим.

08. Завершение тренинга.

- Завершение тренинга. Обмен участников мнениями о тренинге.
- Вручение дипломов участников тренинга.
- Фотосессия участников тренинга.

Формат проведения – максимально практичный интерактивный тренинг навыков:

- **40% практика:** участники отрабатывают навыки в упражнениях, работая в парах, тройках, малых группах, деловые и ролевые игры.
- **30% теория:** интерактивные мини-лекции, демонстрация навыков, обсуждение результатов с тренером, ответы на вопросы участников.
- **30% анализ** реальных, практических кейсов бизнес-тренера и кейсов участников.

Краткая информация о продуктах и исполнителях:



Журавлёв Константин Александрович

Бизнес-консультант, бизнес-тренер. Практик.

Опыт в продажах на рынках B2B и B2C более 19 лет (с 2005 года).
Прошел последовательно путь от Торгового представителя до Директора по продажам в РФ, крупного производственного холдинга с оборотом более 21 млн.$ в год.
Предприниматель.
Руководитель консалтингового агентства «Продвижение» г. Самара www.prodvizeniye.ru

Специализация и компетенции:

- построение эффективных систем продаж и систем дистрибьюции для производственных, торговых и сервисных компаний, с современной маркетинговой поддержкой;
- подготовка и проведение стратегических сессий;
- подбор менеджеров и руководителей продаж;
- разработка программ обучения и наставничества для продавцов и руководителей продаж;
- обучение сотрудников навыкам продаж, технологиям переговоров и общения с клиентами.

Резюме специалиста доступно по ссылке:
https://drive.google.com/file/d/1dcSCnP0VgjbnBkzw2HWLBYvR2IaxsVHQ/view?usp=sharing

Запишитесь на бесплатную консультацию по тренингу (до 30 мин.), с экспертом по построению отделов продаж и обучению сотрудников, по личному номеру телефона: +7(987)160-19-45 (WhatsApp Viber Telegram)

ЗАПИСАТЬСЯ НА БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ ПО ТРЕНИНГУ
WhatsApp

Консалтинговая компания «ПРОДВИЖЕНИЕ»

Адрес тренингового центра: г. Самара, Московское шоссе, 49 4 этаж, бизнес-центр «Prostorium»

Телефон: +7 (987) 160-19-45
+7 (846) 205-16-25
E-mail: sale@prodvizeniye.ru

Facebook: fb.prodvizeniye.ru
Instagram: topsales63
Сайт: www.prodvizeniye.ru