

AZ AGILIS SALESVEZETŐ

A MESTERELME VEZETŐI KÉPZÉS PROGRAMJA

AZ AGILIS SALESVEZETÉS MÓDSZERTANA

Értékesítői típusok, fejlettségi szintek. Milyen vezetési módszer alkalmazzunk?

Rossz vezetői beidegződések, hogyan oldjuk fel?

09:00 - 10:30

AZ AGILIS SALESVEZETŐ ESZKÖZTÁRA

A motivációs rendszer “hard” és “soft” eszközei.

“MASTERMIND” GYAKORLAT:
amikor az eredmények elmaradnak...

10:45 - 12:15

AGILIS SALESVEZETŐ A GYAKORLATBAN

A fordított tölcser módszertana
A KPI rendszer átgondolása

Változások bevezetése:
-hogyan kommunikáljuk?
-1x1 coaching és mentorálás

13:15 - 14:45

MESTERELME GYAKORLATOK

15:00 - 16:30