

Coaching jako narzędzie wspierające rozwój handlowca - warsztat dla menedżerów

Masz pytania odnośnie tego szkolenia? Skontaktuj się z nami: **22 / 845 52 53**, szkolenia@jgt.pl

Więcej informacji na temat szkolenia znajdziesz również tutaj:

<https://www.jgt.pl/szkolenia,jak-stosowac-coaching-cok.html>

OPIS SZKOLENIA

Coaching, jako narzędzie do wykorzystania w sprzedaży, może być skutecznie zastosowany, gdy chcemy utrzymać standardy współpracy z klientem, a działanie według dotychczasowego modelu powoduje, że wkrada nam się rutyna i praca odtwórcza, co niestety może spowodować pogorszenie wyników czy niedbałość o standardy.

Dla doświadczonych menedżerów/handlowców poznanie nowego narzędzia jest ważne, bo **staje się szansą na podniesienie własnych umiejętności oraz wykorzystania ich w pracy z innymi. Poznanie schematu prowadzenia rozmów coachingowych jest szansą odejścia od monotonii pracy, przy zachowaniu właściwych relacji z osobą z którą się współpracuje.**

Model zarządzania / współpracy oparty na coachingu, szczególnie sprawdza się w strukturach, gdzie nie ma bezpośredniej zależności w hierarchii np. współpraca z dealerami czy z franczyzobiorcami.

Coaching jest istotnym narzędziem pracy kierownika, pozwalającym podwładnym wpływać na kształt podejmowanych przez nich działań. Istotą narzędzia jest dążenie do zwiększenia odpowiedzialności handlowca za wykonanie zadania.

Proponujemy Państwu warsztaty, które są doskonałym miejscem na poznanie i praktyczne przećwiczenie jednej z najbardziej kluczowych technik pracy.

Grupa docelowa:

- menedżerowie zarządzający zespołami handlowymi,
- osoby pracujące w działach handlowych chcące zwiększyć efektywność zespołu.

Uczestnicy nabędą wiedzę o:

- metodach coachingowych w pracy z handlowcem,
- metodach wspierających samorozwój pracownika,
- sposobach wzbudzania w pracowniku odpowiedzialności i zaangażowania.

Uczestnicy nabędą umiejętności:

- prowadzenia konstruktywnej rozmowy z pracownikiem w oparciu o strukturę rozmowy coachingowej w odniesieniu do pracy handlowca,
- pozytywnego wpływu na pracownika tak, aby wygenerował większą ilość nowych rozwiązań,
- zachęcania pracownika do poszukiwania własnych rozwiązań,
- wspierania handlowców w procesie realizacji celu w oparciu o szukanie rozwiązań,
- oddawania pracownikom pola do samodzielnego podejmowania decyzji.

Cele:

- trening umiejętności prowadzenia rozmowy z pracownikiem
- opanowanie modelu GROW, OSKAR i innych narzędzi wspierających rozmowę coachingową

- uświadomienie roli managera w procesie rozwoju kompetencji pracownika

Metody szkoleniowe:

- zasada 80/20 (zajęcia praktyczne / zajęcia teoretyczne),
- ćwiczenia i gry szkoleniowe,
- wykład z prezentacją multimedialną,
- rozmowa moderowana/ dyskusja,
- warsztaty w grupach,
- symulacje.

W zależności od rozwoju sytuacji, szkolenie odbędzie się **w formie stacjonarnej lub online. Dopuszczamy także formę mieszaną**, gdzie część osób przebywa w sali szkoleniowej, a część uczestniczy w trybie online.

Podczas szkolenie online, uczestnik przebywa w swoim miejscu zamieszkania / pracy.

Jest zachowana warsztatowa forma szkolenia. Uczestnicy w czasie rzeczywistym widzą i słyszą trenera, mogą zadawać pytania i wyjaśniać wątpliwości. Trener udostępnia na bieżąco na ekranie materiały szkoleniowe. Uczestnicy mogą również widzieć i słyszeć siebie wzajemnie.

By uczestniczyć w szkoleniu wystarczy dostęp do urządzenia podłączonego do internetu, mikrofon / ew. słuchawki i wygodny fotel :)

PROGRAM

1. Wprowadzenie do warsztatu. Zapoznanie uczestników, oczekiwania, kontrakt.
2. Wprowadzenie do zarządzania sytuacyjnego wg Blancharda.
Podczas tego modułu uczestnicy poznają model zarządzania sytuacyjnego oparty na koncepcji Blancharda. Uczestnicy poznają cztery etapy rozwoju pracownika i będą potrafili dopasować sposób pracy i zarządzania do sytuacji w jakiej handlowiec się znajduje.
3. Coaching jako narzędzie wspierające rozwój handlowca.
Uczestnicy poznają definicje coachingu oraz różnice pomiędzy tą, a innymi formami pracy rozwojowej z handlowcem. Określą szanse i zagrożenia związane ze stosowaniem tej metody. Przygotują się również do wdrożenia metody coachingu w swojej codziennej pracy.
4. Kluczowe umiejętności kierownika występującego w roli coacha.
Uczestnicy poznają i nauczą się stosować w praktyce podstawowe kompetencje coacha tj.:
 - precyzowanie celu,
 - umiejętność zadawania pytań w rozmowie coachingowej,
 - umiejętność słuchania.
5. Etapy coachingu.
Uczestnicy poznają poszczególne etapy coachingu narzędziowego i będą przygotowani do ich przeprowadzenia w realnej sytuacji.
6. Modele prowadzenia sesji coachingowych.

Podczas tego modułu uczestnicy poznają i nauczą się stosować w praktyce modele GROW i OSKAR wspierające prowadzenie sesji coachingowych.

7. Praktyczne zastosowanie zdobytej wiedzy.

Uczestnicy przeprowadzą swoje pierwsze sesje coachingowe w warunkach szkoleniowych w oparciu o zaproponowane studium przypadku. Po każdej symulacji rozmowy kierownik występujący w roli coacha otrzyma informację zwrotną odnośnie swoim mocnych stron jak i obszarów do rozwoju.

Uczestnicy otrzymają do wykonania **zadanie wdrożeniowe**, które będzie miało na celu implementację umiejętności poznanych na szkoleniu.

8. Podsumowanie szkolenia – indywidualny plan działań.

MIEJSCE

SZKOLENIE ONLINE:

Każdy uczestnik łączy się ze swojego miejsca pracy / zamieszkania. Wymagania: komputer / tablet z dostępem do Internetu, wyposażony w mikrofon, opcjonalnie słuchawki. Link dostępowy do szkolenia dostarczymy z wyprzedzeniem 1-dniowym.

SZKOLENIE STACJONARNE:

Miejsce szkolenia zlokalizowane w centrum Warszawy, czas dojazdu tramwajem z Dworca Centralnego - około 10-15 minut.

Na 4 dni robocze przed planowanym terminem szkolenia skontaktujemy się z Państwem i prześlemy szczegółowe informacje na temat lokalizacji szkolenia.

WYKŁADOWCA

Trener kompetencji menadżerskich. Przez 15 lat zdobywał doświadczenie w branży finansowej. Przeszedł wszystkie szczeble kariery zawodowej: od kasjera po Dyrektora Regionalnego, w tym 12 lat na stanowiskach menedżerskich. Odpowiadał za budowanie struktury sprzedażowej produktów bankowych w sieciach zewnętrznych.

Jego zadania to rekrutacja pracowników, zarządzanie regionem południowej polski (ok 120 osób) oraz szkolenie podległych zespołów. Wdrażał najlepsze standardy pracy wśród kadry menedżerskiej i pracowników firmy będącej liderem usług multimedialnych.

Od kilku lat swoje praktyczne doświadczenie wykorzystuje na sali szkoleniowej wdrażając wśród uczestników warsztatów najlepsze praktyki. Prowadzi warsztaty dla sprzedawców, pracowników biur obsługi klienta jak i dla kadry menedżerskiej będącej łącznikiem pomiędzy oczekiwaniami pracowników i wyzwaniem, jakie nakłada na nich biznes.

Specjalizuje się w szkoleniach związanych z: podnoszeniem efektywności biznesowej i osobistej, umiejętności sprzedaży, usługowych a także z komunikacji (również menedżerskiej), wdrażaniu kultury coachingowej w firmie, budowaniu efektywnych zespołów.

Przełożenie teorii na praktykę ma dla niego kluczowe znaczenie, dlatego uczestnicy warsztatów otrzymują od niego gotową „skrzynkę z narzędziami” do praktycznego wykorzystania. Podczas szkoleń kieruje się podejściem systemowym i skoncentrowanym na rozwiązaniach. Wykorzystuje narzędzia psychometryczne takie jak; Extended DISC, MTQ48 Odporność psychiczna oraz ILM72 Zintegrowany Model Przywództwa.

Absolwent Wydziału Zarządzania, Informatyki i Nauk Społecznych w Wyższej Szkole Biznesu w Dąbrowie Górniczej na Kierunku Socjologia reklamy i komunikacji międzyludzkiej oraz na Kierunku Psychologia Zarządzania.

Dyplomowany Coachem Akademii Profesjonalnego Coachingu oraz największej i najstarszej szkoły coachingu w Europie Noble Manhattan Coaching - Practitioner Coach Diploma® (PCD®), Dyplomowany Trener Akademii Trenerów Grupowych, Psycholog Sprzedaży, Socjolog Reklamy i Komunikacji Międzyludzkiej.

Projekty szkoleniowe i coachingowe realizował m.in. dla: Orange Finanse, Sieć Agencji PKO BP, Bank Millennium S.A., Energa S.A., Media Saturn Holding Group Polska, JTI Polska sp. z o.o., Toyota Bank S.A., i wielu innych.

CENA

1490,00 zł + 23% VAT = 1832,70 zł brutto

1490,00 zł + VAT zw = 1490,00 zł brutto - w przypadku, gdy udział w szkoleniu jest finansowany co najmniej w 70% ze środków publicznych.

SZKOLENIE ONLINE:

Cena obejmuje: udział w zajęciach dla 1 osoby, materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej, certyfikat ukończenia szkolenia, zapewnienie platformy szkoleniowej i dostępu do szkolenia w czasie rzeczywistym, test połączenia, pomoc techniczną w razie potrzeby.

SZKOLENIE STACJONARNE:

Cena obejmuje: udział w zajęciach dla 1 osoby, materiały szkoleniowe, serwis kawowy, lunch, certyfikat ukończenia szkolenia.

Cena szkolenia nie obejmuje noclegu.

Jeśli są Państwo zainteresowani zarezerwowaniem miejsca w hotelu korzystając z naszego pośrednictwa - prosimy o kontakt.

Cena noclegu zależy od terminu i od wolnych miejsc w hotelu. Im wcześniej dokonamy rezerwacji, tym łatwiej o miejsce w hotelu i uzyskanie dobrej ceny.

Współpracujemy z hotelami znajdującymi się w pobliżu miejsca szkolenia:

Hotel Premiere Classe, ul. Towarowa 2, Warszawa

Koszt: od 189 zł (jedyńka ze śniadaniem) i od 214 zł (dwójka ze śniadaniem)

tel. +48 22 582 72 06, www.premiere-classe-warszawa.pl/pl

Hotel Campanile, ul. Towarowa 2, Warszawa

Koszt: od 290 zł (jedyńka ze śniadaniem) i od 327 zł (dwójka ze śniadaniem)

tel. +48 22 582 72 04, www.campanile-warszawa.pl/pl

Hotel Golden Tulip, ul. Towarowa 2, Warszawa

Koszt: od 300 zł (jedyńka ze śniadaniem) i od 365 zł (dwójka ze śniadaniem)

tel. 22 582 72 09, www.goldentulipwarsawcentre.com