

POZIOM 3 - KOMPETENTNY MANAGER

PLANOWANIE HANDLOWE I SEGMENTACJA KLIENTÓW, CZYLI ZARZĄDZANIE PRZEZ CELE.

Rozwój jednej z podstawowych umiejętności menedżerskich, czyli efektywnej realizacji strategii firmy oraz celów sprzedażowych dzięki pracy podwładnych.

Nauka kaskadowania celów na podwładnych, uzgadniania strategii i taktyki ich realizacji z właściwymi klientami. Określanie budżetów promocyjnych i niezbędnych kompetencji.

Analiza potencjału indywidualnych rynków oraz udziału w nich swojego produktu - sposoby na ich utrzymanie lub zwiększanie.

Wstęp do wprowadzenia niniejszego modelu do codziennej pracy handlowca.

COACHING W MIEJSCU PRACY, ZWANY COACHINGIEM „ON THE JOB” LUB COACHINGIEM UMIEJĘTNOŚCI.

Nauka coachingowego podejścia w zarządzaniu.

Poznanie i rozwój umiejętności udzielania informacji zwrotnej z równoczesnym zaangażowaniem podwładnego w zmianę swojego zachowania. Ta szczególna umiejętność decyduje o utrzymaniu, wzroście lub spadku motywacji podwładnego i bezpośrednio przekłada się na sukces lub porażkę pracy menedżera.

Nauka analizowania zachowań pracowników pod kątem ich skuteczności.

Nacisk na ćwiczenie udzielania informacji zwrotnej w trudnych sytuacjach, gdzie dobra relacja biznesowa pomiędzy menedżerem a podwładnym bywa mocno zagrożona.