

Skuba Polska Sp. z o.o.

Branża: **motoryzacyjna**

Czas trwania projektu: **grudzień 2015 – styczeń 2016**

ROZWÓJ KOMPETENCJI SPRZEDAŻOWYCH

Cykl działań zorientowanych na rozwój kompetencji sprzedażowych dla przedstawicieli handlowych w firmie Skuba Polska Sp. z o.o.

Cele projektu odpowiadające potrzebom organizacji:

- rozwój kluczowych kompetencji związanych z budowaniem relacji z klientami
- zwiększenie umiejętności zarządzania działaniami sprzedażowymi
- podniesienie poziomu orientacji na klienta

EFEKTY

Bezpośrednim efektem szkolenia było zadanie wykonywane przez Uczestników polegające na praktycznym zastosowaniu m. in. „języka korzyści”.

PODJĘTE DZIAŁANIA

ETAP PRZYGOTOWAŃ:

1. Badanie potrzeb szkoleniowych – wywiady telefoniczne trenera z Uczestnikami
2. Diagnostyczne zadania przedszkoleniowe, w których poproszono o przeanalizowanie rozmowy z klientem.

ETAP REALIZACJI:

1. Trzy jednodniowe szkolenia połączone z elementami pracy warsztatowej
2. Praktyczne zadanie wdrożeniowe, do których Uczestnicy otrzymali informacje zwrotne na temat ich wykonania.
3. Każde z przeprowadzonych szkoleń zostało poddane procesowi ewaluacji (na podstawie arkusza oceny szkolenia).

ETAP PODSUMOWANIA:

1. Raporty cząstkowe po każdym szkoleniu zawierające informacje o:
 - wykorzystywanych metodach szkoleniowych
 - wybranych ćwiczeniach i tym jak radzili sobie Uczestnicy w ich realizacji
 - realizacji programu
 - ocenie poziomu motywacji, aktywności i zaangażowania grupy
 - oceny otwartości grup szkoleniowych na otrzymywaną informację zwrotną
 - produktach warsztatu(wykonaniu przez Uczestników) zadań przygotowujących i wdrożeniowych
 - obserwacje, wnioski i rekomendacje dotyczące uczestników
 - obraz poznawczy grupy (silne strony i obszary do rozwoju)

Średnia ocena ogólna szkoleń (ocenione przez Uczestników podczas ewaluacji) to 4,6*
*na skali 1-5.

Uczestnikom najbardziej podobało się... (cytowane wypowiedzi z ankiet)

- sposób prowadzenia szkolenia
- praktyczny trening rozmów z klientem
- że szkolenie jest w formie dialogu i uczestniczymy w nim aktywnie
- bardzo dobre przełożenie wiedzy w czyn
- zaangażowanie trenera i jego motywacja, ciekawe przykłady

- wszystko, szkolenie było bardzo ciekawe
- ogół wiedzy, którą mi przekazano
- podejście trenera do omawianych tematów
- zagadki logiczne, pozytywne nastawienie prowadzącego do szkolenia

Trener: Grzegorz Maszkowski