

Czas trwania projektu: **lipiec-sierpień 2015**

ROZWÓJ KOMPETENCJI SPRZEDAŻOWYCH

Cykl praktycznych warsztatów dostosowanych do kilku poziomów doświadczenia Uczestników zakończony intensywnym warsztatem wdrożeniowym dla przełożonych zorientowany na rozwój kompetencji sprzedażowych ponad 20 handlowców oraz kompetencji związanych z zarządzaniem 14 przełożonych. Głównymi założeniami warsztatu było wykorzystanie kapitału sił sprzedaży Arcus oraz ich przełożonych w przepracowaniu kluczowych dla Arcus elementów procesu sprzedaży.

W trakcie warsztatu uczestnicy mieli szansę głębokiego omówienia interaktywnych ćwiczeń - zadań zespołowych, kiedy mogli otrzymać - zarówno od trenerów, jak i od siebie nawzajem - informacje zwrotne dotyczące ich zachowań oraz wpływu, jaki wywierają oni na innych.

KLUCZOWY ELEMNT-POGŁĘBIONA DIAGNOZA

1 ETAP: SPOTKANIE Z DYREKTORAMI REGIONALNYMI (WARSZAWA)- przedstawienie kroków projektu oraz zebranie informacji o potrzebach szkoleniowych i oczekiwaniach wobec warsztatu wdrożeniowego.

2 ETAP: AUTODIAGNOZA na podstawie specjalnie zaprojektowanego arkusza dostosowanego do specyfiki i branży klienta.

3 ETAP: WYWIADY TELEFONICZNE-30-40 minutowe pogłębione wywiady ustrukturyzowane zbierające informacje o wyzwaniach, trudnościach w pracy uzupełnione pytaniami diagnozującymi wybrane kompetencje sprzedażowe.

Zebrane informacje pozwoliły zorientować się w specyfice pracy handlowców, zebrać materiał do case study oraz zaplanować harmonogram i dynamikę warsztatów.

WYKORZYSTYWANE ĆWICZENIA I METODY SZKOLENIOWE WE WSZYSTKICH GRUPACH m.in.:

- analiza własnej wartości dodanej, arkusze pracy
- scenki z użyciem kamery
- symulacje w trójkach – feedback indywidualny
- symulacja business case – na żywo wraz z omówieniem możliwości i opcji
- indywidualne Plany Rozwoju- własne deklaracje dotyczące działań po szkoleniu
- dyskusje moderowane, burze mózgów, symulacje rozmów
- omówienie studiów przypadku
- ćwiczenia indywidualne, w parach, w grupach

Średnia ocena ogólna szkoleń (ocenione przez Uczestników podczas ewaluacji) to 4,7*
*na skali 1-5.

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

- praktyczność, jasność przekazu
- logika szkolenia
- nagrywanie scenek, case study
- dystans trenera i ogólna atmosfera
- usystematyzowanie wiedzy
- ćwiczenia w parach

Trenerzy: Zbigniew Olszewski, Bogusław Foryś, Krzysztof Stefaniak, Milena Cieśla