

# VADOVAVIMAS PARDAVIMO KOMANDAI

Mokymai pardavimo komandų ir įmonių vadovams: suteiksite pardavimams pagreitį



**VIETA:**

viešbutis  
„Vilnius Grand Resort“



**DALYVIŲ SKAIČIUS:** iki 12

**PROGRAMA SKIRTA:**

įmonių ir pardavimo skyrių vadovams

**MOKYMO METODAI:**

pratybos, jų aptarimas, būtiniausia teorija ir gyvenimiški pavyzdžiai



**TRENERIS:**

Darius Čibonis

**SEMINARO TRUKMĖ:**

2 dienos



## SEMINARO TURINYS:

- Sėkmingo pardavimo vadovo profilis.
- Ar gali geras Pardavėjas tapti geru Vadovu? Trys pardavimo skyriaus vadovo rolės: Vadovas – Administratorius – Pardavėjas. Kaip tinkamai paskirstyti prioritetus ir tapti efektyvesniu vadovu?
- Situacinis vadovavimas. Kaip parinkti tinkamiausią vadovavimo stilių savo pardavimo vadybininkų komandai?
- Pardavimo pastangų auditas. Kaip sužinoti, ar Jūsų vadybininkų komanda dirba maksimaliu pajėgumu?
- Vadybininko veiklos įvertinimas pagal esminius rodiklius: aktyvumas, kryptingumas, efektyvumas.
- Pardavimo vadybininkų ugdymas darbo vietoje. Vadovo ir vadybininko bendri susitikimai su klientais: svarbiausi principai ir technika. Kaip netrukdyti, o padėti.
- Kaip tinkamai nukreipti vadybininkų pastangas. Klientų segmentavimo matrica ir svarbiausi principai. Sėkmingų patirčių apžvalga.
- Unikali pardavimo vadybininkų atrankos metodika, arba kaip greitai atpažinti „nugalėtojus“ ir apsaugoti nuo „nevykėlių“.
- Kaip užtikrinti greitą vadybininko adaptaciją naujame darbe?
- Tikslų kėlimas koučingo pagalba – tikslai, kurie savo dydžiu nustebins patį vadovą.
- Pardavimo vadybininkų motyvavimo priemonės. Ką verta taikyti ir ko vengti.
- Kontrolė ir grįžtamasis ryšys. Kada ir kaip teisingai suteikti grįžtamąjį ryšį, kad vadybininkas noriai keistųsi?
- Auksinių idėjų bankas. Aptarimas, pasidalinimas mokymų įžvalgomis ir veiksmų planų sudarymas.

## SEMINARO “VADOVAVIMAS PARDAVIMO KOMANDAI” NAUDA:

- ✓ Suformuosite atsakingesnę bei savarankiškesnę pardavėjų komandą
- ✓ Aiškiai suvoksite savo, kaip pardavimo vadovo, prioritetus
- ✓ Žinosite, kaip pasirinkti sėkmingus pardavėjus bei naujai įvertinsite esamus
- ✓ Išgryninsite tinkamiausią vadovavimo stilių
- ✓ Mokėsite kelti tikslus taip, kad pardavėjai su entuziazmu jų siektų
- ✓ Sustiprinsite aktyvaus pardavimo kultūrą savo kolektyve

### DALYVIŲ ATsiliepimai:

*Puikus seminaras vadovams, daug naujų žinių, kurias lengvai galėsiu pritaikyti savo darbe. Mažai teorijos, daug praktikos, labiau padeda pamatyti savo klaidas. Puiki savianalizė, kuri skatina tobulėti. Ačiū Dariui!*



**Agnė Skeiverienė**  
UAB „SKP langai“ pardavimų vadovė  
 (“Vadovavimas pardavimo komandai”)

*Seminaras tikrai labai patiko ir sakyčiau net pranoko lūkesčius! Gavau daug gerų idėjų, kurias pritaikysiu jau nuo pirmadienio! Tikiu, kad tai pakels tiek mano darbo kokybę, rezultatus, tiek ir pavaldinių!*



**Indronė Paslauskaitė – Afanasjeva**  
UAB „Monetų namai“ klientų aptarnavimo vadovė  
Baltijos šalims  
 (“Vadovavimas pardavimo komandai”)

### MOKYMAI JŪSŲ ĮMONĖJE

Mielai pritaikysime mokymų programą Jūsų įmonės specifikai. Susisiekite su mumis aptarti bendradarbiavimo sąlygas skambindami telefonu +370 610 67678 arba rašydami adresu [info@cibonis.lt](mailto:info@cibonis.lt). TRENERIS - Darius Čibonis.