

HLEDÁM PRODAVAČE NE PODAVAČE

PŘIHLÁŠENÍ NA TRÉNINK ON-LINE

<https://www.treninky.cz/trenink/hledam-prodavace-ne-podavace-109>

Ve spolupráci s **ab connectia s r.o.**



12 MAXIMÁLNÍ POČET
ÚČASTNÍKŮ
12 účastníků



2 ÚROVEŇ KURZU
Střední



8 ČASOVÁ NÁROČNOST
8 hod / 1 den

O čem trénink bude

Hledáte do prodejního týmu novou posilu a kladete si otázky: Kde najdu nové lidi? Jak a kdy je oslovím? Co jim řeknu?

Účastí na tomto tréninku získáte strukturu náborového procesu, kterou v praxi použijete pro systematický nábor nových prodejců/obchodníků. Vytvoříte si personální plán svého obchodního týmu, vypočíte potřebný počet obchodníků, vybere cílové skupiny a naučí se číst jejich potřeby. Připravíte si argumenty pro oslovení nových členů svého týmu. Určíte si pravidla práce s nováčky a jak je adaptovat do pracovního procesu.

Co použijete v praxi

Účastí na tomto tréninku získáte strukturu náborového procesu, kterou v praxi použijete pro systematický nábor prodejců.

Tím, se stanou náborové aktivity efektivnější a váš výkon poroste. Získáte konkrétní argumenty pro konkrétního náborovaného člověka. Budete umět najít nové lidi a jejich kontakty, oslovit a přesvědčit. Určíte si pravidla práce s nováčky a jak je adaptovat do pracovního procesu.

Na co se zaměříme

Můj personální business plán v číslech

Prodejce v mém týmu - kdo to je a kde jej najdu
Systematická práce s databankou potenciálních prodejců
Oslovování vybraných kandidátů - úderná argumentace
Vyjednávání s kandidáty
...aby váš prodejce začal prodávat

Trénink připravuje

Kateřina Mendrok

garant tréninku

treninky@treninky.cz

Zajišťuji realizaci tohoto tréninku tak, abyste byli v příjemném prostředí a poslouchali inspirativní téma vedoucí k Vašemu viditelnému zlepšení. Věřím, že to je důvod se k nám vracet.

