

Leidinggeven aan een Verkoopteam

3 DAGEN

Als leidinggevende van uw verkoopteam wilt u klinkende verkoopresultaten behalen. Hoe haalt u het beste uit uw teamleden? Wat zijn de succesfactoren van goed teamwork in een verkoopomgeving? Hoe gaat u om met de verschillende persoonlijkheden binnen het team? En hoe creëert u een omgeving waarin de teamleden van elkaar leren? In deze waardevolle training leert u hoe u uw verschillende medewerkers inspireert en motiveert. Onder uw leiding brengt u uw verkoopteam naar een hoger niveau en worden de gewenste resultaten behaald.



Resultaat

- U heeft inzicht in de verschillende stijlen van leidinggeven, communicatieprocessen, samenwerken en conflicthantering
- U heeft inzicht in uw eigen coachingsvaardigheden en -valkuilen en uw rol als teamleider
- U kunt draagvlak creëren door effectieve communicatie
- U leert uw werkzaamheden en verantwoordelijkheden en die van het verkoopteam effectief en doelgericht te organiseren
- U weet op welke wijze u uw verkoopteam het best kunt samenstellen
- U brengt uw verkoopresultaten naar een hoger niveau

Doelgroep

De training is bedoeld voor verkoopmanagers en commercieel managers die nu of in de toekomst een verkoopteam aansturen.

Studiewijze

Voorafgaand aan de training vindt een persoonlijke intake plaats. Deze geschiedt schriftelijk. Hierin worden uw persoonlijke leerdoelen in kaart gebracht. Door middel van rollenspelen en gesprekken leert u vaardigheden om de effectiviteit van uw verkoopteam te vergroten. Tijdens de training is er ruimte voor reflectie en uitwisseling van praktijkervaringen. Onder leiding van een ervaren trainer ontwikkelt u zichzelf als leidinggevende van uw verkoopteam. Aan het eind van de training stelt u een persoonlijk actieplan op.

Duur, data en plaatsen

3 dagen. De training wordt verzorgd in Amsterdam, Utrecht, Rotterdam, Eindhoven en Zwolle.

Training: wo 14 apr – do 15 apr – do 22 apr 2010

Training: wo 16 juni – do 17 juni – do 24 juni 2010

Training: ma 27 sep – di 28 sep – di 5 okt 2010

Training: ma 22 nov – di 23 nov – do 30 nov 2010

Programma

- Leidinggeven aan een verkoopteam
- Teamrollen binnen het verkoopteam
- Zelfanalyse: persoonlijke kwaliteiten en valkuilen als leidinggevende
- De stijlen van leidinggeven en uw eigen voorkeursstijl als verkoopleider
- Teamleden inspireren en motiveren
- Communicatie en gespreksvaardigheden binnen een verkoopteam
- Omgaan met conflicten en weerstand
- Effectief samenwerken en teambuilding
- Omgaan met kritische situaties en dilemma's als teamleider
- Praktijksituaties en voorbeelden
- Persoonlijk actieplan

Training: ma 7 feb – di 8 feb – di 15 feb 2011

Training: wo 13 apr – do 14 apr – do 21 apr 2011

Training: wo 15 jun – do 16 jun – do 23 jun 2011

Maximale groepsgrootte: 12 personen

Investing

€ 1.495

Dit bedrag is excl. € 37,50 per dag voor het dagarrangement.

Advies en inschrijving

Voor uw vragen staan onze adviseurs u graag uitgebreid en deskundig te woord. Telefoonnummer 030 – 29 19 888. Het inschrijfformulier vindt u achter in de brochure of op internet (www.icm.nl).

Deze training biedt ICM ook In Company aan.