



DHL IT Services

Implementace nové obchodní strategie s cílem zvýšení efektivity prodeje

Cílová skupina:

obchodní manažeři v přímém kontaktu s klienty, management obchodního týmu

Popis projektu:

- tvorba a realizace rozvojového programu šitého na míru pro obchodní manažery
- tréninky „Consultative Solution Selling“ (prodejní cyklus, klíčové prodejní dovednosti, role obchodníka)
- tvorba individuálních rozvojových plánů
- koučování se zaměřením na přenos získaných vědomostí do praxe na změnu postojů k prodeji
- realizace projektu 11/2009 - dosud

Výsledky projektu:

- zvýšení efektivity prodeje
- tvorba individuálních rozvojových plánů
- implementace systému koučování

Ohlasy účastníků:

„Díky tréniku mohu zlepšit svou práci v týmu! Nejlepší kurz, co jsem kdy měl.“

„Lektor byl kompetentní, empatický, se smyslem pro humor. Pomohl nám pochopit roli obchodníka. Užitečné pro mě byly techniky otázek.“

„Uvědomil jsem si rozdíl mezi strategickým a transakčním prodejem.“



Reference zadavatele:

„Jsme velmi potěšeni pozitivní zpětnou vazbou od účastníků na program realizovaný společností Coaching Systems. Ještě důležitější než to, že účastníci jsou spokojeni, je však fakt, že aktivně využívají v praxi vědomosti nabyté v kurzu. Celý tým výrazně rozvinul své prodejní dovednosti. Společnost Coaching Systems nám velmi pečlivě připravila celý program, který byl vytvořen na míru, a byla vždy otevřena našim požadavkům. Doporučuji tuto společnost všem firmám, které potřebují zvýšit efektivitu svého výkonu.“

Training and Development Manager