



Shering-Plough s.r.o.

Rozvojový program s cílem přenosu marketingové informace do chování klientů a zvýšení market-share

Cílová skupina:

obchodní a marketingový tým

Popis projektu:

- diagnostika úrovně kompetencí obchodních zástupců přímo v terénu
- realizace individuálních koučovacích programů s důrazem na přenos marketingové informace do komunikace s klienty
- koučování formou spolujízdy (doublevisits), využití techniky stínování
- výstupní analýza silných stránek a rozvojových oblastí jednotlivců i celého obchodního týmu
- koučování manažerů obchodního a marketingového týmu
- realizace kurzů „Využití osobnostní typologie MBTI v prodejní činnosti“
- realizace projektu 3/2008 – 3/2009

Výsledky projektu:

zvýšení market-share v dané produktové skupině

Ohlasy účastníků:

„Všechny informace byly podle potřeby procvičeny, vysvětleny na příkladech.“

„Kurz mi přinesl „rozklíčování“ mého osobnostního typu a vysvětlení mnoha dosud nepochopených situací.“

Reference zadavatele:

„Spolupráce s firmou Coaching System a jejich školícím týmem pro nás znamenala odkrytí nového rozměru mezilidských vztahů. A to jak profesních, tak osobních. Jejich profesionální přístup nám umožnil zlepšit interní spolupráci, a zejména pak významně pozitivně ovlivnil naše vztahy se zákazníky naší společnosti. Pro mne jako manažera a vedoucího týmu bylo velkým přínosem uvědomění si vektorů osobnosti jednotlivých členů týmu a jejich potenciálu.

Jeho správné využití a pochopení, přispělo nemalou měrou k harmonizaci vztahů uvnitř naší společnosti.

Zároveň se tato pozitivní atmosféra přenesla i do našich externích obchodních aktivit.

Tímto chci upřímně poděkovat celému týmu Coaching Systému a popřát jim další úspěchy na jejich profesní cestě.“

Business Unit and Sales Manager

