

COACHING W PRAKTYCE

Zajęcia odbywają się w terenie podczas jednego dnia pracy przedstawiciela w PSD. Trening prowadzi bezpośredni przełożony lub trener wewnętrzny. Trener firmy Akronim wspiera i udziela wskazówek prowadzącemu w przerwach pomiędzy wizytami. Na koniec dnia motywacyjna informacja zwrotna dla przedstawiciela i osobno dla prowadzącego. Całość podsumowana raportem pisemnym z rekomendacjami dla kierownika.

CEL:

Nauka skutecznego coachingu w terenie. Wykorzystanie praktyczne zdobytej wiedzy na szkoleniu.

ZAKRES TEMATYCZNY

Wprowadzenie w życie elementów standardu pracy opracowanego na szkoleniu class-room.

- Otwarcie Treningu
- „Konferencja krawężnikowa”
- Ocena
- Podsumowanie Treningu

CZAS TRWANIA : 1 dzień

KTO POWINIEN UCZESTNICZYĆ:

Kierownicy i managerowie sprzedaży pracujący z podwładnymi w terenie. Trenerzy wewnętrzni odpowiedzialni za szkolenie „on the job” z Przedstawicielami Handlowymi.