

Opleiding : Uw verkoopteams stimuleren

best practices voor het motiveren van uw verkoopteam op de lange termijn

Praktijkcursus - 2d - 14u - Ref. BEC

Prijs : 1280 € V.B.

★★★★★ 4 / 5

Hoe kunt u rekening houden met de persoonlijkheden van uw verkopers en hen ontwikkelen in het belang van het team als geheel? Welke benaderingen kun je gebruiken om hen te helpen vertrouwen te krijgen en je toekomstige verkoopuitdagingen aan te gaan? Door middel van praktische workshops stelt deze cursus je in staat om effectieve managementtechnieken toe te passen.

Pedagogische doelstellingen

Aan het einde van de training is de deelnemer in staat om:

- ✓ De houding van een coach aannemen in de omgang met een team
- ✓ Je team begrijpen en overtuigen van wat er op het spel staat
- ✓ Bevorderen van flexibiliteit en commerciële efficiëntie
- ✓ Stel motiverende doelen en verenig elke verkoper
- ✓ Tools ontwikkelen om verkoopactiviteiten te beoordelen en te beheren

Doelgroep

Sales executives en managers, sales managers.

Voorafgaande vereisten

Commerciële ervaring. Een managementfunctie bekleden of op het punt staan een nieuwe functie te aanvaarden.

DEELNEMERS

Sales executives en managers, sales managers.

VOORAFGAANDE VEREISTEN

Commerciële ervaring. Een managementfunctie bekleden of op het punt staan een nieuwe functie te aanvaarden.

VAARDIGHEDEN VAN DE CURSUSLEIDER

De deskundigen die de cursus leiden zijn specialisten op het betreffende vakgebied. Zij werden geselecteerd door onze pedagogische teams zowel om hun vakkennis als hun pedagogische vaardigheden voor elke cursus die zij geven. Zij hebben minstens vijf tot tien jaar ervaring in hun vakgebied en oefenen of oefenden verantwoordelijke bedrijfsfuncties uit.

BEOORDELINGSMODALITEITEN

De cursusleider beoordeelt de pedagogische vooruitgang van de deelnemer gedurende de gehele cursus aan de hand van meerkeuzevragen, praktijksituaties, praktische opdrachten, ...
De deelnemer legt ook van tevoren en naderhand een test af ter bevestiging van de verworven kennis.

Praktische modaliteiten

Rollenspel

Progressieve workshops over knowhow en interpersoonlijke vaardigheden (meer dan 50% van de trainingstijd). Rollenspellen. Groeps- en individuele debriefings.

Leer methodes

Actieve en participatieve onderwijsmethoden. Afwisseling van theorie en praktijk met toepassing op de eigen context en ervaringen van de deelnemers.

Opleidingsprogramma

1 Leer jezelf kennen en word een "beïnvloeder" voor je team

- Het actiegebied van de manager definiëren.
- Diagnose van het management: sterke punten en gebieden die voor verbetering vatbaar zijn.
- Gebruik het type management dat bevorderlijk is voor het succes van het team.
- Mensen betrekken bij de actie.

Rollenspel

Ontwikkel je leiderschapsvaardigheden door communicatie onder de knie te krijgen.

2 Een wendbare organisatie invoeren

- De autonomie van je personeel beoordelen.
- Nieuwe toepassingen aannemen: interactie en het delen van informatie vergemakkelijken.
- De organisatie van je team aanpassen, de sleutels tot het agile manifest.
- Het aanpassingsvermogen van de groep behouden.
- Delegeer om wendbaarder te worden.

3 Definieer duidelijke en realistische doelstellingen.

- Gebruik doelstellingen als een echt managementinstrument.
- Maak onderscheid tussen kwalitatieve en kwantitatieve doelstellingen.
- Het toezicht op kwalitatieve doelstellingen delegeren: delegatiematrix.
- Onderhandel over doelstellingen en win steun.
- Monitor resultaten.

Rollenspel

Maak gecombineerde doelstellingen. Identificeer een product/dienst gekoppeld aan een prioriteit. Creëer geoptimaliseerde doelstellingen voor de korte en middellange termijn.

PEDAGOGISCHE EN TECHNISCHE MIDDELEN

- De gebruikte pedagogische middelen en cursusmethoden zijn voornamelijk: audiovisuele hulpmiddelen, documentatie en cursusmateriaal, praktische oefeningen en correcties van de oefeningen voor praktijkstages, casestudies of reële voorbeelden voor de seminars.
- Na afloop van de stages of seminars verstrekt ORSYS de deelnemers een evaluatievragenlijst over de cursus die vervolgens door onze pedagogische teams wordt geanalyseerd.
- Na afloop van de cursus wordt een presentielijst per halve dag verstrekt, evenals een verklaring van de afronding van de cursus indien de stagiair alle sessies heeft bijgewoond.

TOEGANGSMODALITEITEN EN TERMIJNEN

De inschrijving dient 24 uur voor aanvang van de cursus plaatsgevonden te hebben.

TOEGANKELIJKHEID VOOR MINDERVALIDEN

Is voor u speciale toegankelijkheid vereist? Neem contact op met mevr. FOSSE, contactpersoon voor mindervaliden, via het adres psh-accueil@ORSYS.fr om uw verzoek en de haalbaarheid daarvan zo goed mogelijk te bestuderen.

4 Spanningen en zorgen wegnemen

- Analyseer en definieer je aanpak.
- Vertrouwen tonen.
- De oorzaken van teamdemotivatie bestrijden. Negatieve leiders neutraliseren.
- Het instrument voor het identificeren van de elf oorzaken van conflicten begrijpen.
- Leg je veto uit.
- Mensen mobiliseren rond een positieve kwestie.

Rollenspel

Facilitator worden. Intensieve training in conflictoplossing.

5 Onderwijs en transparantie van informatie bevorderen

- Het gedrag van teamleden begrijpen.
- Inspiratie halen uit waardierend onderzoek: positieve synergie creëren.
- Een gedeelde visie definiëren. Constructieve feedback geven.
- Teambetrokkenheid aanmoedigen door het goede voorbeeld te geven.

6 Teamprestaties verbeteren door complementariteit

- Wees aandachtig voor de zorgen van potentiële leden van je team.
- Identificeer de drijfveren van werknemersmotivatie.
- Ontwikkel een vechtlust tegenover verslechterende situaties.
- Personeel gemotiveerd houden door "quick wins".
- Het leiden van stimulerende teamvergaderingen.

Rollenspel

Dialogocirkels creëren en collectieve intelligentie stimuleren. Een innovatieve teamvergadering leiden.

Data en plaats

KLAS OP AFSTAND

2026 : 2 apr., 25 juni, 1 okt., 10 dec.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 2 apr., 25 juni, 1 okt., 10 dec.