

Развитие потенциала в продажах

Перезагрузка личного состояния руководителя

Тезисы программы:

- ✚ Работа с сопротивлением окружающей среды. Как минимизировать риски влияния страхов, сомнений, нерешительности?
 - Кризис нехватки ресурсов. *4 вида*. Способы работы
- ✚ Факторы, влияющие на снятие ответственности. Возврат в зону личного влияния.
- ✚ Как управлять собственной работоспособностью и концентрацией в продажах. Как и где увеличивать активность?
 - Где взять энергию на изменения. Куда уходит энергия: *3 точки* потери
- ✚ Какие ресурсы руководителя не задействованы. Аудит
- ✚ Секторное мышление при достижении результата. Почему не видим альтернатив?
- ✚ Модель сознания (я – компания - клиент), необходимая в новых условиях.
- ✚ Как изменить вектор приложения силы руководителя и команды?
- ✚ Способы определения точек фокусировки
- ✚ Синергия в управлении «Мудрый не забивает шурупы молотком»
- ✚ Ошибочные стереотипы взаимодействия с персоналом.
- ✚ Акценты управления сотрудниками и точки влияния на клиентов.
- ✚ Усиление внутреннего стержня для увеличения объема продаж.

Полная боевая готовность

- ✚ Я ведомый или ведущий?
- ✚ Как определить влияние страха и нужды на исход переговоров?
- ✚ Вред эмоций и к чему приводят наши ожидания.
- ✚ Как влияют внутренние ограничения на объём продаж?
- ✚ Влияние личной матрицы на объёмы продаж компании.
- ✚ Гибкость мышления и способы перестройки в зависимости от ситуации.
- ✚ Психологические настройки. Переговоры, основанные на эмоциях, и переговоры, основанные на решениях
- ✚ Психотипы клиентов. Определение и выбор основной стратегии поведения в переговорах.