

**5**

**GREŠAKA KOJE TREBA IZBEGAVATI PRI  
OBUČAVANJU PRODAVACA**

# Svaki menadžer ima sposobnost da bude odličan trener.

Nažalost, većina menadžera su podrazumevano samo supervizori koji govore svojim prodavcima šta da rade i kada da to urade. Koučing zahteva snažnu posvećenost menadžera da osnaži svoje prodavce da se razvijaju. To uključuje prilagođeni akcioni plan i okruženje za kontinuirano učenje, gurajući prodavce kroz samonametnute barijere. Evo 5 uobičajenih zamki koje treba izbegavati kada se posvetite tome da postanete bolji trener.

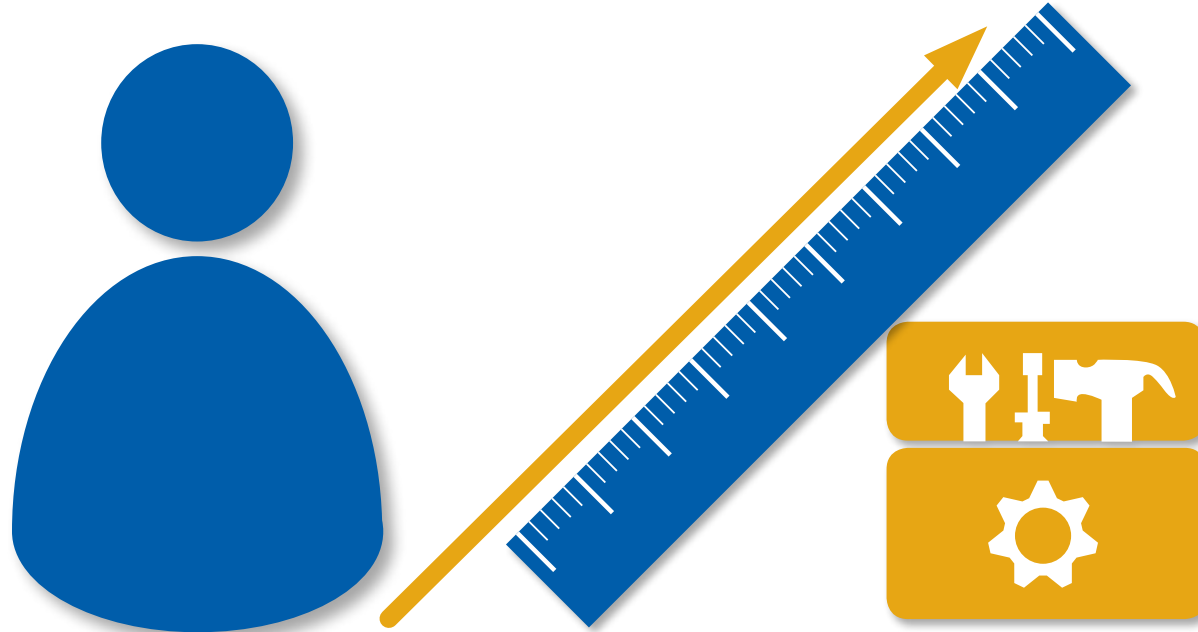
# 1. Ne lutajte... imajte plan

Koučing ne uspeva kada jedan ili oba učesnika uđu u sesiju bez cilja ili plana za uspeh. Svaka naredna sesija mora se nadovezati na prethodnu kako bi prodavac osetio brzinu promene. Ako ste posvećeni ulaganju vremena da podučavate svoje ljude, korišćenje metodologije korak po korak će premostiti jaz u učinku.



## 2. ■ Ne popravljajte vi ... dajte im alate da sami poprave

Uobičajena zamka u koju treneri upadaju je korigovanje. Menadžeri koji po navici odgovaraju sa „Evo šta bih radio da sam na tvom mestu“, ili slična varijacija, nisu treneri. U ovim situacijama prodavac radi samo ono što menadžer predloži i time se gube vredne prilike za rast. Umesto toga, obezbedite merljive alate za rast kao što su KIU (Ključni indikatori učinka) kako biste im pomogli da prate svoj učinak.



# 3. ■ Nemojte ubeđivati ... koristite pitanja da biste otkrili

Koučing nije pripovedanje, neki menadžeri smatraju da moraju da imaju sve odgovore! Strateški obrazac postavljanja pitanja treba da se primeni kako bi se prodavac oblikovalo da se otvori, da razmišlja drugačije i da govori slobodno. Efikasan trener uviđa da prodavac raste u razumevanju samo kada odgovara – ne kada trener govori.



# 4 ■ Ne koristite proces „jedna veličina za sve“ – prilagodite ga u skladu sa potrebama!

Koučing se ne može postići pomoću aplikacije „jedna veličina za sve“. Postoji mnogo dostupnih alata koji sprečavaju da se to dogodi. Efikasni treneri razumeju vrednost asesmenta-procene da bi identifikovali potrebe svakog prodavca u svom timu da dobije jedinstvenu „dijagnozu“. Ova dijagnoza je ključna za prilagođavanje svake koučing sesije.



# 5. ■ Ne dozvolite nejasne ciljeve koučinga

Ako trener ne postavi jasne ciljeve za svaku koučing sesiju, ne može doći do značajnog rasta. Posao trenera je da unapred odredi agendu-dnevni red da obe strane budu saglasne da se zaštite od nesporazuma i neispunjenih očekivanja. Agenda dodaje nivo odgovornosti i za trenera i za prodavca i služi kao emocionalna veza za prodavca da pokrene pozitivnu promenu.



# 0 Sandler Treningu

Sa preko 250 lokalnih centara za obuku širom sveta, Sandler je svetski lider u prodaji, menadžmentu i obuci za korisničku podršku. Pomažemo pojedincima i timovima od kompanija sa liste Fortune 500 do nezavisnih preduzetnika da dramatično poboljšaju prodaju, uz smanjenje operativnih i liderskih trenja.