

5

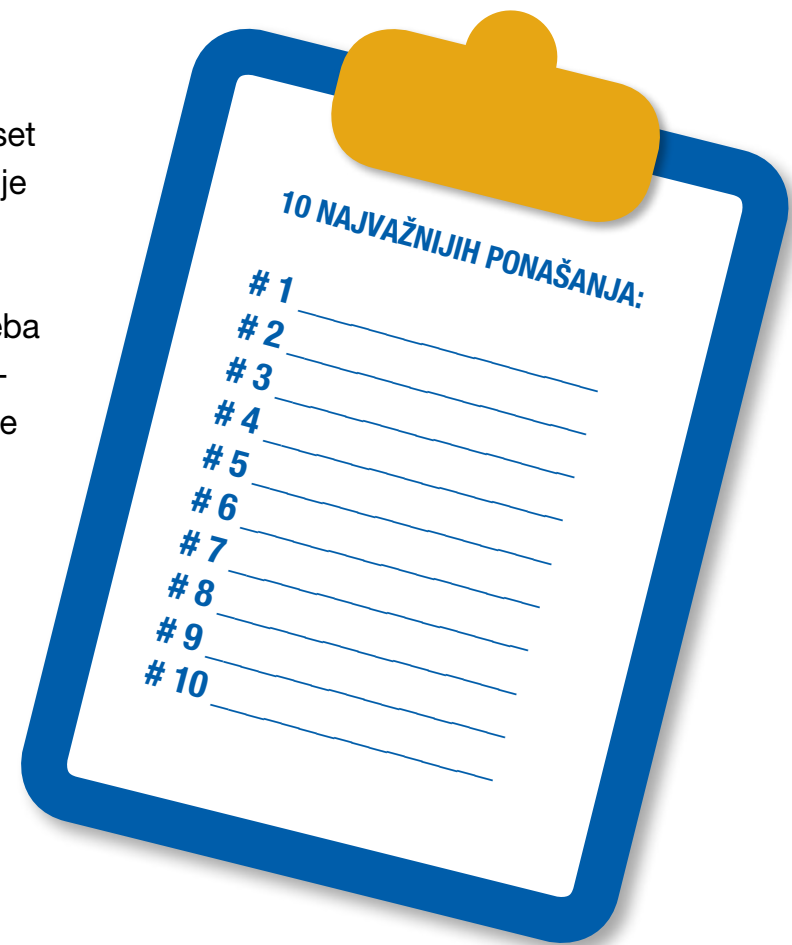
**NAČINA DA POBOLJŠATE PRIHODE
POMOĆU SANDLER®
KORAK PO KORAK KOUČING MODELA**

Previše trenera se oslanja na improvizaciju.

Da biste bili efikasni i vešti u koučingu, potrebno je planiranje, posvećenost, disciplina i strpljenje. Polazna tačka za koučing je dobro osmišljen plan. Ovaj Sandlerov korak po korak koučing model predstavlja mapu puta ka uspehu.

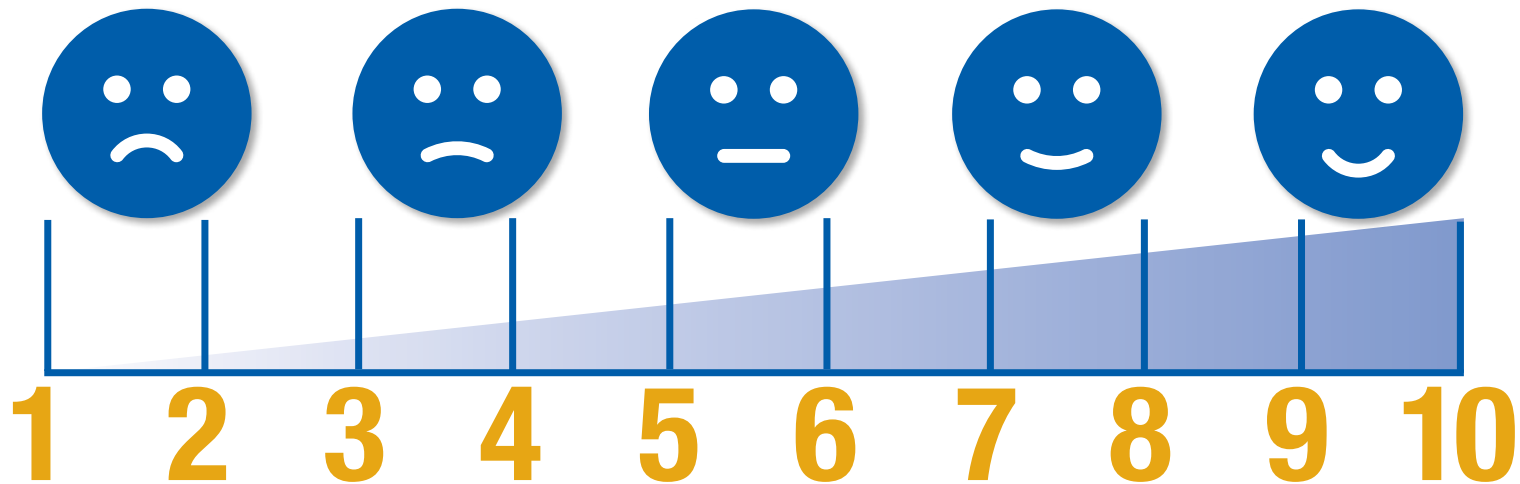
1. Razvijte 10 najboljih prodajnih ponašanja za svoje prodavce

Izgradite model ponašanja koji uključuje deset najboljih ponašanja neophodnih za postizanje uspeha prodavca. Ponašanje je aktivnost, stoga je vaš prvi posao kao trenera da identifikujete 10 radnji koje vaši prodavci treba da rade na nedeljnoj bazi (npr. prospekting - traženje potencijalnih klijenata). Od ključne je važnosti da svi vaši prodavci rade na tome i proširuju svojih deset najboljih ponašanja neophodnih za uspeh.



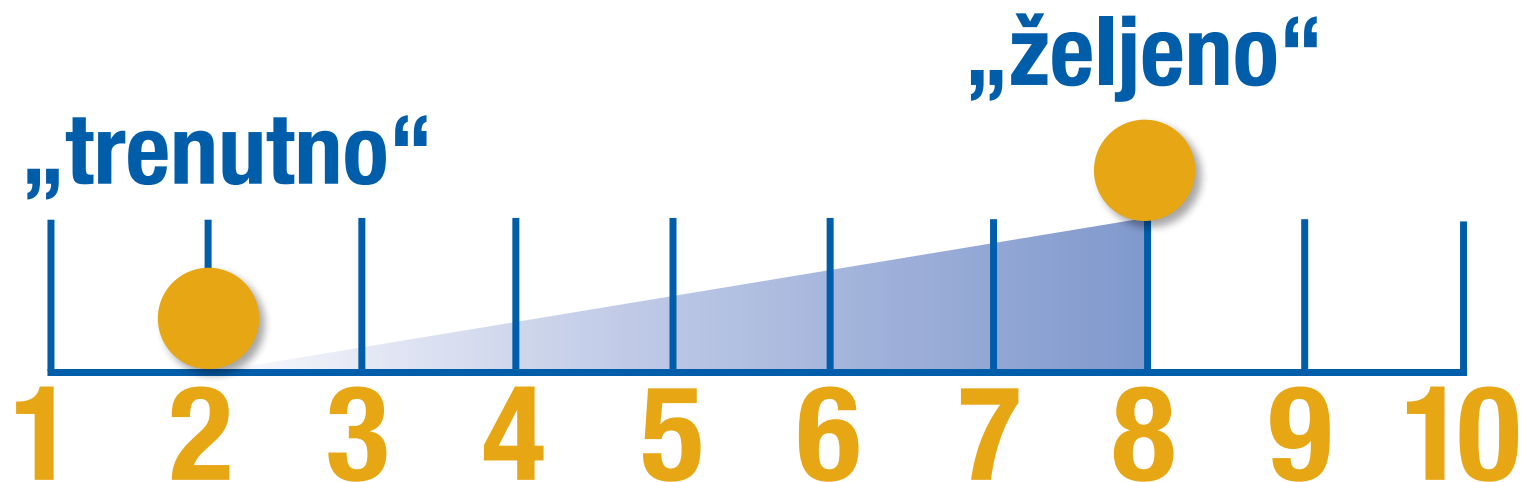
2. Procenite svako prodajno ponašanje na skali od 1 do 10

Kada identifikujete 10 najboljih prodajnih ponašanja vašeg prodajnog tima, ocenite ih na skali od 1-10 (1-nisko, 10-visoko). Efikasan trener meri performanse svakog od ovih ponašanja kako bi utvrdio da li se ono izvodi na prihvatljivom nivou ili ne. Sve što ima 5 ili manje treba da bude prioritet.



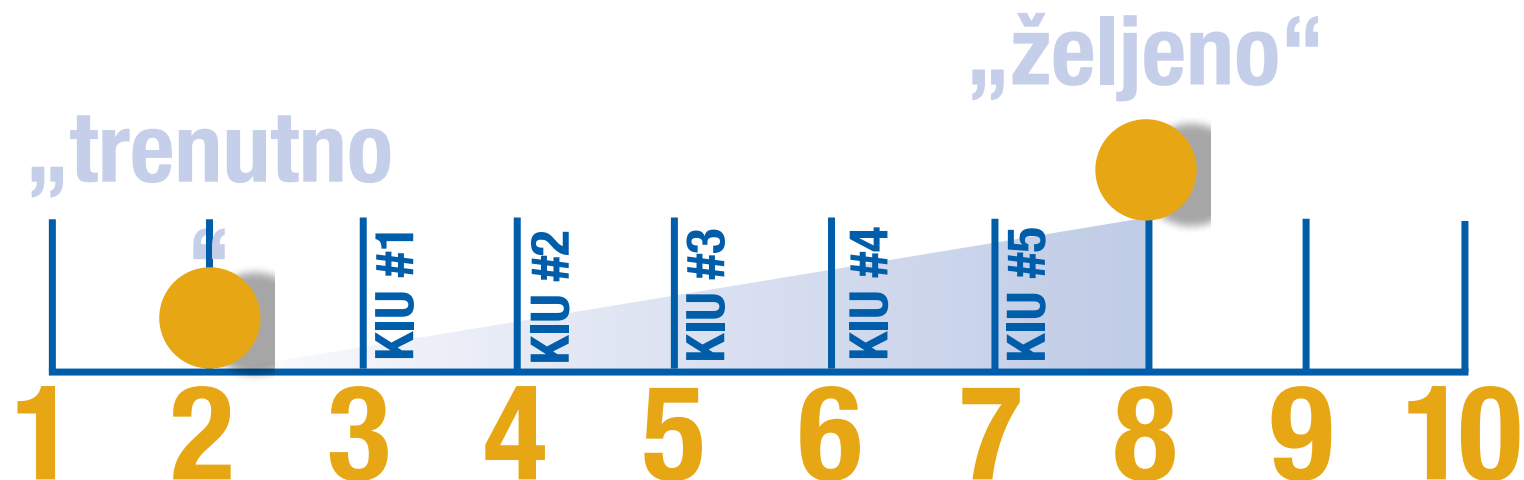
3. ■ Izgradite model rasta „trenutno“ nasuprot „željeno“.

Trener mora da obezbedi mapu puta za modifikaciju ponašanja. Ovo se postiže jednostavnom analizom praznina. Trenutna ocena ponašanja koju ste dodelili (u tački 2) je ocena „trenutno“. Pored toga, zapišite rezultat koji biste želeli da bude, rezultat „željeno“. Ovaj model „trenutno“ u odnosu na „željeno“ omogućava vama i vašim prodavcima da date prioritet oblastima poboljšanja.



4. ■ Uspostavite KIU i koristite ih za merenje uspeha ponašanja

KIU (Ključni indikatori učinka) su suštinski preduslov za premošćivanje praznina u učinku. KIU su merljivi rezultati postignuti učinkom određenog ponašanja. Na primer, prospekting je ponašanje; KIU za prospekting bi predstavljao broj jedinstvenih zakazanih sastanaka nedeljno koji proizilaze iz tog ponašanja. Da biste promovisali rast, uspostavite najmanje 3 KIU-a koji će dokazati uspeh.



5. ■ Procenite uspeh svakog prodavca u njihovim koučing sesijama

Koučing je proces stalnog otkrivanja i ličnog rasta. Koučing često ne uspe jer se na njega gleda kao na „jednu i gotovo“ sesiju gde bi promena trebalo da se dogodi trenutno. Gledajte na efikasni prodajni koučing kao maratonsku trku, a ne kao na sprint. Procenite svaku sesiju (i neka to uradi i vaš prodavac!) da biste osigurali postepeno poboljšanje performansi.

Bonus savet: Izgradite koučing kulturu u svojoj kompaniji tako što ćete svake nedelje stavljati blokove za koučing u svoj kalendar. Na ovaj način, vaš prodajni tim gleda na koučing kao na alat za rast i partnerstvo, a ne kao na odlazak u kancelariju direktora.



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.