

COACHING HANDLOWCÓW

„Większość nauczycieli traci czas na zadawanie pytań, które mają ujawnić to, czego uczeń nie umie. Podczas gdy, nauczyciel z prawdziwego zdarzenia stara się za pomocą pytań, ujawnić to, co uczeń umie lub jest zdolny się nauczyć”

A. Einstein

CELE SZKOLENIA

Celem szkolenia jest nabycie, rozwinięcie i doskonalenie kompetencji w zakresie Coachingu operacyjnego skierowanego na pracę z handlowcami w obszarach :

- Kompetencji handlowców.
- Definicji coachingu i określenia jego ram.
- Zasad prowadzenia coachingu handlowców.
- Przygotowania się do prowadzenia sesji coachingowych.
- Struktury rozmowy coachingowej.
- Narzędzi pracy coacha.
- Narzędzi komunikacyjnych w pracy coacha.
- Dobór własnego stylu prowadzenia coachingu.
- Szanse i zagrożenia w coachingu prowadzonym przez szefa.
- Konsekwencja i odpowiedzialność za rozwój pracowników.
- Etyka w pracy coacha.

KORZYŚCI DLA UCZESTNIKÓW WARSZTATÓW

Dzięki udziałowi w warsztatach uczestnicy:

- Doświadczą podczas treningu jak ważne przygotowanie się do sesji coachingowej.
- Pozną różnicę między coachingiem operacyjnym a innymi formami rozwoju pracowników.
- Będą praktycznie wykorzystywać narzędzia coachingowej.
- Doświadczą na jakie błędy narażony jest coach podczas sesji.
- Pozną szczegółowe kompetencje pracowników.
- Przećwiczą cały proces sesji coachingowej.
- Pozną modele prowadzenia rozmów coachingowych.
- Będą wiedzieć kiedy zastosować określone narzędzie coachingowe.

PROGRAM SZKOLENIA:

1. ISTOTA COACHINGU
2. ODPOWIEDZIALNOŚĆ ZA PROCES SESJI COACHINGOWEJ
3. KOMPETENCJE HANDLOWCÓW
4. ARKUSZE OCEN KOMPETENCJI
5. STRUKTURY ROZMÓW COACHINGOWYCH
6. NARZĘDZIA PRACY COACHA
7. NARZĘDZIA KOMUNIKACYJNE PRACY COACHA
8. SZNISE I ZAGROŻENIA W COACHINGU HANDLOWCÓW
9. ETYKA W PRACY COACHA

SPOSÓB PROWADZENIA ZAJĘĆ:

Zajęcia prowadzone są w formie interaktywnych warsztatów w trakcie, których, wykorzystywane są różnorodne ćwiczenia indywidualne i zespołowe, studia przypadków, odgrywanie ról, kwestionariusze do autoanalizy oraz krótkie wykłady i dyskusje.

Ważnym narzędziem wykorzystywanym podczas zajęć jest odgrywanie ról przez uczestników na podstawie specjalnie przygotowanych scenariuszy, odnoszących się do tematyki szkolenia. Scenki te, związane z różnorodnymi aspektami procesu obsługi klienta, są nagrywane a następnie omawiane.

Szkolenie w 70% czasu ma charakter warsztatów i pracy w rozwoju umiejętności, 30% stanowią inne formy edukacji.

UWAGA!

Proponowany przez nas program jest formą wyjściową do ustalenia indywidualnych preferencji zleceniodawcy. Każdy program dostosowujemy do specyfiki funkcjonowania klienta w branży, jego oczekiwań i celów, jakimi się kieruje. Naszym Klientom proponujemy przeprowadzenie pełnego procesu szkoleniowego rozpoczynając od badania potrzeb szkoleniowych a kończąc na ewaluacji.