



Säljledning och Coaching

Målgrupp	Samtliga chefspersoner som leder personal som har kundkontakter och som på något sätt kan påverka företagets försäljning.
Målsättning	Att klargöra betydelsen av chefens roll för fortsatt utveckling av företagets försäljning och vad detta innebär i praktiken. Deltagaren tränas i hur man på bästa sätt coachar och motiverar sin personal.
Förkunskaper	Denna utbildning kräver inga förkunskaper i ledarskap. Utbildningen vänder sig till samtliga chefer som vill uppnå bästa möjliga resultat med sin säljorganisation.
Program	<ul style="list-style-type: none">■ Min roll som chef och ledare i en säljande organisation.■ Vad är motivation och hur kan jag skapa en mer motiverande miljö för min personal?■ Coaching av grupper och individer.■ Betydelsen av regler och mandat för personalen att agera.■ Betydelsen av att sätta tydliga mål och vad fungerar hos mig?■ Hur vet vi att vi lyckas – uppföljning och kommunikation av resultat.
Tid	1 dag