

Kurs 3

Spesialtilpasset program for salg og markedsledere, samt serviceansvarlige.



“Ledelse av Bestselgeren” er et kurs om situasjonsbestemt ledelse som viser hvordan du kan coache og lede dine ansatte til økt salg og servicekvalitet. Her får du hjelp til å bli en attraktiv leder. Hva er det som skal til for at dine ansatte vil ha deg som leder? Ved å lære dine ansatte om betydningen av å kjenne sin egen atferd, vil de bli mer effektive. Og servicekvaliteten stiger til himmels. Du kan bli så god som du vil..

Tiden er kommet til å spørre: Hvor god er det mulig å bli til å kommunisere? Hvor god kan du bli? Hvor god tror du at du kan bli? Hvor god vil du bli?

Her får du hjelp til å lede dine ansatte til bedre sine prestasjoner. Det er en fordel å ha lest deltakerpermen (Bøkene) fra kurs 1 og 2 før du gjennomgår dette kurset og treningen. Lykke til som bestselgersjef. Rød atferd er en selvsikker reaksjon på omgivelsene som oppfattes som anstrengende. Motivasjonen er å overta kontrollen på noe og oppnå resultater. Vil ta på seg utfordringer og gå seirende ut av det. Gul atferd er en selvsikker reaksjon på omgivelsene som oppfattes som vennlige. Motivasjon: Motivere andre, uttrykke seg selv og bli hørt. Vil overbevise og utøve innflytelse på andre. Grønn atferd er en tilbakeholden og stabil reaksjon på omgivelsene som oppfattes som vennlige. Motivasjon: Oppnå stabilitet og harmoni. Vil støtte andre og sørge for ordnede forhold. Blå atferd er en tilbakeholden reaksjon på omgivelsene som oppfattes som anstrengende. Motivasjon: Å gjøre det riktig på riktig måte. Vil unngå irritasjon og gir akt på presisjon og nøyaktighet.

Når du skal lede den blå kvalitetssøkende, den rød ansvarssøkende, den gule opplevelsessøkende og den grønne trygghetssøkende medarbeideren, må du kommunisere ulikt fra situasjon til situasjon.

Bommer du, får du demotiverte medarbeidere. Treffer du, vil hver enkelt medarbeider yte maksimalt. Ledelse er salg. Varen er slagskunnskap og kompetanse. Verktøyet er kommunikasjon. Suksessformelen er den samme i salg og ledelse: Du skal tilfredsstille dine kundens behov. Som leder er dine kunder dine medarbeidere. Du skal tilfredsstille dem uten å gå på akkord med deg selv.

Kjenner du dine medarbeideres personlige atferds stil, ligger du det trinnet foran som gjør deg til en suksessrik leder, sjef og Coach.

Du vet hvilke spørsmål du stiller for å utvikle dine medarbeidere til å bli bestselgere og 110% serviceyttere. Du velger en effektiv leder stil. Du ansetter rett person til rett funksjon. Du håndterer konflikter. Du vet hvordan du kommuniserer når følelsene flommer. Du tar den vanskelige samtalen. Og du gleder deg til medarbeidersamtalen. Du tar jobben som bestselgertrener. Kurset Coaching av bestselgeren følger de 12 salgsferdighetene og trener deg på hva du skal legge vekt på når du coacher dine ulike medarbeidere i forhold til deres styrker utfordringer i de ulike situasjoner de kommer opp i. Kurset vil lære deg på hvordan du øker dine medarbeideres selvinnsikt og hjelper dem med å utvikle sine ferdigheter. Du kan bevisst påvirke de faktorene som gjør dine medarbeidere til et kraftteam.

Her får du hjelp til å lede dine ansatte til bedre sine prestasjoner. Det er en fordel å ha lest deltakerpermen (Bøkene) fra kurs 1 og 2 før du gjennomgår dette kurset og treningen.

Lederstil

Rådgivende lederstil: <ul style="list-style-type: none">- Støtter mål og resultater- Foretningsmessige relasjoner- Roser resultater, ikke personlighet- Saksorientert- Gir frihet under ansvar	Instruerende lederstil: <ul style="list-style-type: none">- Uformell og uforpliktende- Utveksler erfaringer- Entusiastisk- Menneskeorientert- Gir ofte ros i offentlige sammenheng
Detaljstyrende lederstil: <ul style="list-style-type: none">- Logiske fremstillinger- Organisert og forberedt- Har god tid til bearbeiding- Formell foretningsmessig- Roser egenskaper av kvalitet	Veiledende lederstil: <ul style="list-style-type: none">- Tålmodig og logisk fremstillingsmåte- God lytter- Trygg og harmonisk- Lojal mot medarbeider- Støtter følelser og belønner ved å vise til verdier ved god innsats