

**Тренинговый семинар**  
**«Тренинг супервайзеров.  
Управление и мотивация торговых  
представителей»**

**Участники тренинга:** супервайзеры, руководители отделов продаж дистрибьюторских компаний, торговые представители, зачисленные в кадровый резерв.

**Цели тренинга:**

**1. Развитие основных компетенций супервайзера:**



- Управление изменениями
- Планирование и организация
- Принятие решений
- Лидерство
- Формирование команды
- Управление исполнением
- Развитие подчиненных

**2. Повышение уровня зрелости супервайзера: способности и готовности принимать на себя ответственность за результат.**

*Тренинг «Стратегии продаж» для супервайзеров и торговых представителей ООО «Юнилевер-СНГ», 2004*

**ПРОГРАММА ТРЕНИНГА:**

**1. Постановка целей сотрудникам. Оценка эффективности работы торговых представителей:**

- Перевод общих целей и задач в индивидуальные для каждого торгового представителя;
- SMART, SWOT-анализ, ABC-анализ;
- Матрица целей: основные участники, цели, результаты;
- Системы отчетов, индивидуальные графики.

**2. Планирование собственного времени и организация работы торговых представителей:**

- "Расхитители" времени видимые и невидимые;
- Принцип Паретто;
- Окно приоритетов Эйзенхауэра;
- Алгоритм принятия решений.



*Тренинг «Делегирование полномочий» для руководителей Волгоградского филиала ОАО «ЮТК», 2009*

**3. Делегирование полномочий супервайзера:**

- Анализ зон делегирования и фиксирование ответственности.
- Права и ответственность при делегировании.
- Кому делегировать? Оценка личных качеств и компетенции сотрудников. Определение готовности сотрудника к выполнению конкретной задачи.

- Передача ответственности. Как договориться с подчиненным? Пространство личных интересов и чужие ожидания. Как достичь оптимального баланса? Матрица «Предложения – Ожидания».

### 3. Мотивация торгового персонала. Контроль и обратная связь:



Тренинг «Активные продажи» для сотрудников Сбербанка, март 2010

- Работающие принципы мотивации для торговых представителей;
- Нематериальная мотивация. Учет индивидуальных факторов и интересов;
- Построение и поддержание отношений;
- Выделение контрольных точек;
- Процедуры контроля. Принцип методичности и последовательности;
- Технология обратной связи. Позитивная и негативная обратная связь;
- Что делать, если сотрудник не выполняет поставленные задачи;
- Работа в сложных и нетипичных ситуациях.

### 4. Адаптация новых сотрудников:

- Система наставничества между торговыми представителями;
- Адаптационный курс, информационная и психологическая поддержка;
- Создание индивидуального плана развития;
- Оценка по результатам испытательного срока.

### 5. Построение эффективной команды:

- Распределение ролей и ответственностей;
- Управление групповой динамикой;
- Создание эффекта синергии через общность ценностей;
- Управление эмоциональным духом команды;
- Соревнования как инструмент управления командой.

### 6. Инструменты управления и ситуационное лидерство:

- Применение стиля управления в зависимости от уровня зрелости подчиненного;
- Инструменты определения уровня зрелости через поведенческие примеры;
- Методики работы с болезнями роста: звездность, низкая моральность, стресс;
- Способы работы с саботажниками;
- Уровень отношений как инструмент управления;
- Проведение планерок, совещаний индивидуальных бесед, как средство управления;
- Коучинг и наставничество. Правила обратной связи.

**ЗАКАЖИТЕ ДАННУЮ ПРОГРАММУ ДЛЯ  
ОБУЧЕНИЯ СВОЕГО ПЕРСОНАЛА**



Тренинг «Первоклассное обслуживание» для СМАРТС - Астрахань GSM, 2010

**Арт Бизнес Консалтинг  
(Нижнее Поволжье)**

г. Волгоград, ул. Канунникова, 6/1  
г. Волжский, ул. Карбышева, 76  
г. Астрахань, ул. Бэра, 28а

**Телефон:**

+7 8442 50-34-77  
+7 8442 59-34-77  
+7 9616 77-97-77  
+7 8512 72-34-77

**Интернет:**

[www.abc-vlg.ru](http://www.abc-vlg.ru)  
[www.galinov.ru](http://www.galinov.ru)  
[www.ok-nlp.ru](http://www.ok-nlp.ru)  
[abc@abc-vlg.ru](mailto:abc@abc-vlg.ru)



**Формы работы в течение тренинга:**

Лекционные блоки, групповые обсуждения, обмен практическим опытом, индивидуальные и групповые кейс-стадии, презентации проблемных решений, ролевые и деловые игры.

**Тренинг ведут:**



Бизнес-тренер, профессиональный психолог, специалист в области тренинга и психологии управления, специалист с многолетним опытом работы, Certified Trainer of Neuro-Linguistic Programming – **Новикова Гали.**

Руководитель-практик, бизнес-консультант, директор компании ABC, Certified Professional Behavior Analyst –

**Кириличев Артем Валерьевич.**



**Преимущества наших программ:**

- Обучение строится по формуле 70% практики и 30% теории.
- За время обучения слушатели решают от 30 до 40 учебных задач.
- На тренингах и семинарах создается рабочая, открытая атмосфера общения.
- Используются метафоры. Происходит работа с ресурсами участников на бессознательном уровне.
- **Навыки отрабатываются до уровня владения.**