

## Coaching handlowy

Rozwijanie umiejętności sprzedażowych możliwe jest także w formie indywidualnej pracy coachingowej. Prowadzone w formie jeden na jeden spotkania coacha z podopiecznym – sprzedawcą lub kierownikiem sprzedaży – pozwalają w dobrze zaplanowanym harmonogramie dokładnie przećwiczyć najważniejsze umiejętności handlowe.

W tej pracy szczególnie zachęcamy do „wzięcia na warsztat” trudnych sytuacji, które w danym momencie sprawiają trudność, osłabiają handlowo i w dłuższej perspektywie prowadzą do spadku motywacji i zaangażowania. Bezpieczna atmosfera pracy coachingowej oraz indywidualne podejście do sytuacji podopiecznego pozwalają w optymalnych warunkach uczyć się nowych umiejętności i zachowań.

Dla osób zarządzających sprzedażą jest to także dobra okazja do tego, aby pod okiem coacha doskonalić i tworzyć skuteczne standardy handlowe, jakie mają być stosowane przez podległych mu pracowników. Podczas coachingu handlowego, wspólnie opracowujemy z szefami standardy handlowe oraz uczymy sprawnego wdrażania ich i uczenia swoich podwładnych.

### Dzięki coachingowi uczestnik:

- będzie miał możliwość uczyć się w wybranym przez siebie harmonogramie i tempie,
- będzie miał możliwość skonfrontowania swoich opinii i pomysłów oraz przeanalizowania ich pod względem opłacalności i ponoszonych kosztów,
- przećwiczy ważne dla siebie umiejętności i zbuduje arsenał narzędzi do radzenia sobie ze swoimi trudnymi sytuacjami handlowymi,
- zyska większe poczucie mocy i możliwości w realizowaniu ważnych celów zawodowych.