

# Satış Ekibi Performans Geliştirme Danışmanlığı

(Sales Development Consultancy)

Şirketlerin lokomotif departmanlarından bir tanesi olan satış departmanının kurulması, yapılandırılması ve geliştirilmesini hedefleyen bu hizmetimizin amacı, satış gücünü en üst seviyeye taşıyabilmektir.



## Uygulamalar;

- ✚ **Yönetim İle Bir Araya Gelme, Vizyon Oluşturma, Takım İçin Hedef Belirleme**
- ✚ **Yetkinlik Analizi**
- ✚ **Takım Oluşturma**
  - İşe Alım (Destek)
  - Sosyal Stiller Analizi
- ✚ **Vizyon ve Hedef'in Ekip İle Paylaşılması**
- ✚ **Eğitimler**
  - Temel Satış Becerileri
  - İleri Düzey Satış Eğitimi (Uygulamalı)
  - "İletişim"
  - Planlama
    - Quarter Öncesi Planlama (Yol Haritası Sunumu Hazırlama)
  - Duygusal Zeka
  - Planlama ve Zaman Yönetimi
  - Problem Çözme
  - Satış Yönetimi (Satış Yöneticileri için)
  - Satışta Rapor Analizi ve Dönem Öncesi Yol Haritası Hazırlama
- ✚ **"Detailing Seansları"**
- ✚ **Satış Saha Koçluğu:** Koç, her bir Satış Danışmanı ile sahada (1) gün geçirir ve bu zaman çerçevesinde gözlemler yapar. Programın son (45) dakikalık bölümü, birebir koçluk seansı olarak geçer. Koçluk seansında;
  - Kişisel Yetkinlik Analizi sonuçları,
  - Saha Satış Koçluğu Performans Değerlendirme sonuçları ve
  - Birlikte geçirilen zaman içerisinde yapılan gözlemler değerlendirilir ve aşağıda belirtilen yetkinlikler üzerinde farkındalık kazandırılmaya çalışılır.

Koç, programın başlangıcında beklentileri ve süreci paylaşır ve gerektiğinde Satış Danışmanını program içeriği çerçevesinde yönlendirir.



Koç tarafından önceden hazırlanan gözlem formu (performans kriterleri) çerçevesinde yapılan her bir gözlem sonrasında eğitmen, katılımcıya neleri iyi

yaptığını, neleri daha iyi yapabileceğini sormak sureti ile katılımcının düşünmesini ve gelişim alanları hakkında farkındalık kazanmasını sağlar.

Günün sonunda yapılan birebir koçluk seansı sonrasında Satış Danışmanı, Koç ile birlikte mutabık kaldıkları gelişim alanları için “Eylem Planı”nı doldurur. Bu planda, Satış Danışmanının geliştirmesi gereken alanlar, bu alanların nasıl geliştirileceği ve hangi tarihe kadar bu gelişimin gerçekleşeceği, kendi cümleleri ile yazılır ve “Eylem Planı”nın bir kopyası koçluk yapabilmesi amacıyla Bölge Müdürü’ne, diğer bir kopyası da, Eğitim yöneticisine verilir.

### **Hedeflenen Yetkinlikler:**

- ✚ Planlama
- ✚ Zaman Yönetimi
- ✚ Route Yönetimi
- ✚ Güven Oluşturma
- ✚ Müşteri Odaklılık
- ✚ Profesyonel Satış Becerileri
- ✚ Takım Oyuncusu Olma
- ✚ Problem Çözme
- ✚ Verimlilik

- ✚ **Gizli Müşteri**
- ✚ **Geribildirim Toplantıları**
- ✚ **Bireysel Koçluk**

**Süreç:** Danışmanlık hizmetinin süresi kurum ihtiyaçları, operasyonel yoğunluk ve kurum hedefleri çerçevesinde belirlenecektir.

- ✚ “Satış Ekibi Performans Geliştirme Danışmanlığı” çalışmalarımız hakkında daha fazla bilgi almak, size nasıl yardımcı olabileceğimizi konuşabilmek adına bize sitemizin iletişim sayfasından ulaşabilirsiniz...”