

## “Satış Ekibi Yönetimi”

(Managing Sales Team)

### Programının Amacı

Bu program, Satış Yöneticisi'nin ekibini doğru bir şekilde nasıl yönetmesi gerektiğine odaklanmaktadır. Bir yöneticinin sahip olduğu en önemli kaynak olan insan kaynağını doğru kullanmada “Rol Model” olabilmenin, sahayı yönetirken adeta bir maestro gibi davranabilmesini hedeflerle yönetebilmenin ve en önemlisi, farklılıkları yönetebilmenin önemine dikkat çeken bu program, “İnsanoğlu, kendisinden beklenenden ziyade, kontrol edileni yapma eğilimindedir” tezini temel almıştır.



Programın temel taşlarını oluşturan dünyaca kabul görmüş yönetim felsefeleri;

- “Rol Model Yönetim” (Management By Leading)
- “Hedeflerle Yönetim” (Management By Objectives)
- “Sonuçlara İnsanlarla Ulaşma” (Reaching Results With People)
- “Sahada Zaman Geçirerek Yönetim” (Management By Walking Around)

Bu programda, satış ekibinin sergilemesi arzu edilen davranışların alışkanlığa dönüştürülmesinde son derece önemli bir role sahip olan satış yöneticilerinin yapması gerekenler, çeşitli uygulama ve vaka çalışmaları eşliğinde paylaşmakta ve “Sonuçlara İnsanlarla Ulaşma” felsefesi temel alınarak, satış yöneticilerinin yönetsel yetkinlikleri geliştirilmeye çalışılmaktadır.

### Programın İçeriği

#### ❖ Yönetim Kavramı

- ✚ Soyut Sermaye
- ✚ Somut Sermaye

#### ❖ Lider ve Sıradan Yönetici Kavramları

- Uygulama: “Başarılı Bir Yönetici Nasıl Olur?” / İnteraktif Paylaşım

#### ❖ Lider ve Sıradan Yöneticinin Kişisel ve Davranışsal Özellikleri

- Uygulama: “Bireysel Değerlendirme” - Liderlik Envanteri

#### ❖ “Nasıl Bir Yöneticiyim?”

- ✚ Uygulama: “Kişisel Değerlendirme” - “Çalışanlarınız Sizin İçin Ne Der?”

## ❖ **Yönetmel İletişim**

- ✚ Uygulama: İletişim Becerileri Testi
- ✚ Farklı Tarzlara Sahip Ekip Üyeleri İle İletişim Kurabilme
- ✚ Yönetmel İletişimde Duygusal Zekâ
  - Uygulama: İletişim Stilleri Testi
    - ✓ Sonuç Odaklı
    - ✓ Coşkulu
    - ✓ Dost Canlısı
    - ✓ Analitik
  - Uygulama: İletişim Profilimizi Tanıyoruz...

## ❖ **Motivasyon**

- ✚ Farklı İletişim Profillerini Nasıl Motive Ederim?
  - Sonuç Odaklı'ları Nasıl Motive Ederim?
  - Coşkulu'ları Nasıl Motive Ederim?
  - Dost Canlılar'ını Nasıl Motive Ederim?
  - Analitik'leri Nasıl Motive Ederim?
  - Havuç İlkesi

## ❖ **Rol Model Yaklaşım**

- ✚ Anlat (Bilgilendir!)
- ✚ Yap (Örnek Ol!)
- ✚ Yaptır (Destekle!)
- ✚ Geribildirim Ver (Geliştir!)

## ❖ **Verimlilik Kavramı?**

- ✚ Hedeflerle Yönetim (Management By Objectives)
- ✚ Ulaşılabilir Hedef Dağılımı
- ✚ Hedef Gerçekleştirme
- ✚ Planlama
  - Dönem Öncesi "Aksiyon Planı Sunumu"
  - Uygulama: Katılımcılardan günlük, haftalık ve aylık iş planlaması yapmaları istenir. Her bir katılımcı kendi "Aksiyon Planı" ile ilgili (5-10) dakikalık bir sunum yapar.
- ✚ "Çok Çalışmaktansa Akıllı Çalışmak" Anlayışı

## ❖ **"Kendi İşinin Patronu Olma" Yaklaşımı**

### ❖ **Sorumlulukları Paylaşmak (Delegasyon)**

- ✚ Empowerment
- ✚ (6) Delegasyon Derecesi
  - Uygulama: Kontrolmetre (Ne kadar kontrolcüsünüz?)
  - Uygulama: Delegasyon Dereceniz?

❖ **Yönerge ve Geribildirim Dengesi**

✚ Uygulama: “Trash Can”

❖ **Performans Koçluğu / 1’e 1 Görüşmeler**

✚ Neden Yapılmalıdır?

✚ Ne Zaman Yapılmalıdır?

❖ **Koçluk Becerileri**

❖ **Lider ve Koçluk**

✚ Koçluk Yapmak Yerine Koç Olmak...

✚ Koç ve Güven İlişkisi

✚ Koçluk Sürecinin Yapılandırılması

✚ İkili Saha Ziyaretleri

✚ Saha Ziyareti Değerlendirme Formu

✚ Geri Bildirim Verme

✚ Sen Dili Değil, Ben / Dili

- ✓ Uygulama: “Koçluk Yapıyoruz...” (Her bir yönetici en az bir kere geri bildirim rol canlandırması yapar. Sahadan alınan vakalar çerçevesinde hazırlanan rol canlandırmalar kameraya alınır, önce katılımcı kendini değerlendirir ve sonra sınıftaki diğer katılımcılar rol play yapan katılımcı için “Koçluk Değerlendirme Formu”nu doldurur ve katılımcıya hediye ederler. Her bir yönetici en az bir defa sahne alır. Farklı senaryolar eşliğinde bir katılımcının yönetici, bir diğer katılımcının ise ekip üyesi olduğu canlandırmalarda farkındalık kazandırılır.)

❖ **Farklı Profillere Koçluk**

✚ Sonuç Odaklı'lara Nasıl Koçluk Ederim?

✚ Coşkulu'lara Nasıl Koçluke Ederim?

✚ Dost Canlılar'ına Nasıl Koçluk Ederim?

✚ Analitik'lere Nasıl Koçluk Ederim?

❖ **Değerlendirme, Aksiyon Planları'nın Doldurulması Ve Kapanış**

✚ Aksiyon Planları: Her bir satış yöneticisi, eğitim sonrasında kendi gelişim alanlarını ve bu alanları nasıl ve hangi tarihe kadar geliştireceğini belirteceği Aksiyon Planını doldurur. Aksiyon Planlarının bir kopyası katılımcının yöneticisine, bir kopyası da eğitim yetkililerine verilir ve yöneticinin de katılımcıya destek olması, koçluk yapması istenir.

**Eğitim Süresi:** 2 Tam Gündür.