

# “Yönetici Satış Saha Koçluğu”

(Manager Sales Field Coaching)

## Programın Amacı

“Yönetici Satış Saha Koçluğu” programı, “Yönetimsel Yetkinlikleri Geliştirme” eğitimlerinde altyapısı oluşturulan “Lider Ruhlu Yönetici” davranışlarının içselleştirilmesine, alışkanlığa dönüştürülmesine yardımcı olmak amacı ile tasarlanmıştır.

Yönetici Satış Saha Koçluğu, eğitimleri takip eden haftanın ilk iş günü başlar. Koç, her bir katılımcı (Yönetici) ile bir tam gün geçirir.



Yönetici Satış Saha Koçluğu, Koç ile Yöneticinin başbaşa kaldığı ve tamamen Yöneticinin bireysel farkındalığını geliştirmeye yönelik kurgulanan “Yönetici Koçluğu” (Executive Coaching) den farklı olarak, sahadada gerçekleştirilir; Koç, Yöneticinin sürekli yanındadır, Yöneticinin düzenleyeceği toplantılara katılır, birlikte saha ziyareti yaparlar, görüşmelerine eşlik eder, Yöneticinin çalışanlarının gelişimi için düzenleyeceği geri bildirim seanslarına katılır.

Program (2) temel bölümden ibarettir;

- ✓ Sahayı Okumak ve Yönetmek
- ✓ Performans Koçluğu

**Sahayı Okumak ve Yönetmek:** Sahada geçirilen süre içerisinde sorduğu sorularla Koç, katılımcının operasyonu farklı bir açıdan okuyabilmesine, bir yönetici olarak nasıl bir duruş ve yaklaşım sergilemesi noktasında farkındalık kazanabilmesine, sahadaki varlığının ekibi tarafından nasıl okunacağına yönelik bir fikir geliştirebilmesine, yaptığı yapmadığı, söylediği söylemediği her şeyin ekibinde nasıl bir karşılık bulacağını anlamasına, doğru davranışı takdir, yanlış davranışı tenkit ederken neler yapması gerektiğini kavramasına, rol model olabilmek için nasıl davranması gerektiğini pekiştirebilmesine, analitik düşünme becerisi kazanabilmesine ve insan odaklılık ve verimlilik dengesinin önemini kavrayabilmesine yardımcı olur.

**Performans Koçluğu:** Her bir yönetici, Koç’un gözetiminde en az bir çalışanı ile performans koçluğu seansı gerçekleştirir. Koç, seans öncesinde sorduğu sorular ile yöneticiyi görüşmeye hazırlar. Grow Koçluk Modeli’nin kullanıldığı hazırlık sürecinde “Performans Koçluğu Takip Formu”nun nasıl kullanılacağını paylaşır. Koç’un da varlığında gerçekleşen seans sonrası Koç, önce yöneticinin kendisini değerlendirmesini ister ve daha sonra yine sorduğu sorular ile yöneticinin farkındalığını artırmaya çalışır.

Günün sonunda yapılan birebir koçluk seansı sonrasında katılımcı, Koç ile birlikte mutabık kaldıkları gelişim alanları için “Eylem Planı”nı doldurur. Bu planda, katılımcının 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 bir üst yöneticisine diğer bir kopyası da, Eğitim yöneticisine verilir.

Değerlendirme seanslarında sık sorulan bazı soru örnekleri;

- ✚ Bugün sizin için nasıl bir gündü?
- ✚ Bir yönetici olarak bugünkü verimliliğinizi nasıl yorumlarsınız?
- ✚ Bugün işletme adına ne tür kazanımlar sağladığınızı düşünüyorsunuz?
- ✚ Neleri iyi yaptınız?
- ✚ Neleri yapmamalıydınız?
- ✚ Bugünü bir daha yaşayacak olsanız, neleri farklı yapardınız?

## Saha Satış Yönetici Saha Koçluğu Değerlendirme Formu

Değerlendirilen:

Değerlendiren:

Satış Yönetici Saha Koçluğu Performans Değerlendirme Formu	☺		☹		☹
	5	4	3	2	1
<b>Koçluk Becerileri</b>					
Etkin soru sorabilmektedir					
Çözümü vermek yerine çalışanın bulmasını sağlayacak şekilde ilişkiyi yönetebilir.					
Çalışanının beden dilini okuyabilir					
Çalışan ile empati yapabilir					
Geri bildirim vermede yetkindir					
İyi bir dinleyicidir					
Gerektiğinde çalışanını takdir edebilir					
Kullandığı beden dili ve ses tonu öğrenmeyi teşvik edicidir					
Gelişim takip sürecini somutlaştırır ve çalışanını harekete geçirme noktasında motive eder					
Kendisi Profesyonel Koçluk becerilerine sahiptir					
<b>Yönetim Becerileri</b>					
"Güvenli Davranış" sergileyebiliyor					
Kendisi Lider Ruhlu Bir Yöneticidir (Yöneticinin Performans Kriterleri)					
Çalışanlarının Olgunluk Seviyelerini bilir ve ona göre "Durumsal Liderlik" yapar					
"(6) Delegasyon Derecesi"ne hakimdir ve gerektiğinde "Etkili Delegasyon" yapabilir					
Çalışanlarının "İletişim Profilleri"ni anlayabiliyor ve iletişim tarzını esnetebiliyor.					
<b>Zaman Yönetimi</b>					
Günlük Planlamasını etkili bir şekilde yapabilir; Önceliklendirme, Verimlilik, Hayır Diyebilme, Bölünmeleri Yönetebilme)					
"Hedef"lerini belirler ve takip eder; Aylık, Haftalık ve Günlük Planlamasını yapar					
İşleri, "Acil ve Önemli kategorilerinde ayırır ve (2.) kutuya olabildiğince fazla zaman ayırır					
<b>Takım Yönetimi</b>					
Ekip Ruhunu destekleyen davranış sergiliyor					
"Adil" bir yöneticidir					
Takımını motive edebiliyor					
Ekip içerisindeki çatışmaları yönetebilir					
Tesisdeki "Takım Ruhu" sezilebiliyor					
Ekip üyelerinin iletişim profillerine uygun görev dağılımı yapabiliyor					
Ekibi tarafından sevilen ve sayılan bir yöneticidir					

- “Yönetici Satış Saha Koçluğu” çalışmalarımız hakkında daha fazla bilgi almak, size nasıl yardımcı olabileceğimizi konuşabilmek adına bize sitemizin iletişim sayfasından ulaşabilirsiniz...”