



TRAIN THE TRAINER

Target: supervisorii si managerii de vanzari

Ziua 1

- Ce inseamna coaching. De la training la coaching.
- Descrierea metodologiei de coaching pe teren
- Explicarea teoretica
 - o Principiile unei explicari eficiente
 - o Conceptul TWI pentru invatarea rapida
 - o Importanta explicarii in procesul de invatare
 - o Role play: copierea desenului
 - o Role play: fixarea orei la ceas prin TWI
 - o Aplicatie TWI in vanzari: procesul de argumentare + procesul de tratare al obiectiilor
- Demonstrarea practica
 - o Importanta demonstrarii
 - o Riscul de a inregistra un esec in fata subordonatului
- Aplicarea si repetitia in prezenta trainerului
 - o Atitudinea
 - o Greselile cele mai frecvente in aceasta faza
- Analiza
 - o Analiza versus auto-analiza
 - o Importanta atitudinii si a obiectivitatii
 - o Stabilirea obiectivelor de imbunatatit

Ziua 2 (1/2 zi)

- Recapitularea celor 4 pasi ai unui coaching eficient
- Organizarea zilei de pregatire pe teren
- Formularul de coaching
- Role play: parcurgerea pasilor procesului de coaching