

«Лучшие продавцы – как найти, отобрать и удержать»

Тренинг для директоров магазинов



Тренинг для директоров розничных магазинов, которые самостоятельно проводят собеседование с кандидатами на вакансии продавцов.

Понятно и просто о сложном:

- Как разглядеть в кандидатах потенциал продавцов с хорошими результатами работы.
- Как не принимать «ошибок набора» — людей, которые не могут быть продавцами и которые излишние затраты на повторный отбор и недополученную прибыль.

Программа тренинга

1. Кого отбирать?

Три взаимодополняющих подхода к составлению портрета желаемого кандидата

- Четыре главных качества, которых нет у среднестатистического продавца, и есть у «продавца от Бога»,
- Как быстро составить портрет кандидата по требуемым компетенциям
- Портрет кандидата по метапрограммам, или как понять глубинные качества кандидата по его речевым оборотам
- Продавцы, с какими внутренними мотивами подходят для Вашей фирмы.

2. Как отбирать?

Инструменты, которые помогают найти нужных и отсеять ненужных кандидатов

- Как лучше выстроить интервью, чтобы кандидат не выдавал желаемые вам ответы.
- Какими типами вопросов хорошо определять требуемые компетенции.
- Какие вопросы помогут понять ведущие мотивы кандидата
- Как определить, что может быть причиной его увольнения, или как спрогнозировать долгосрочность пребывания кандидата в вашей организации.
- Как проверить подойдёт ли кандидат под ваш коллектив и специфику вашей компании.
- Распространённые ошибки при интервью.

3. Где искать?

- Каким должно быть объявление о найме, чтобы на него клюнула «золотая рыбка».
- Какие объявления привлекают кандидатов для ВАШЕЙ компании.
- Какие кроме объявлений есть эффективные каналы привлечения кандидатов

4. Как удержать?

Текущая персонала в первые месяцы — сигнал, что адаптацию сотрудников нужно улучшить.

- Необходимый перечень того, что д.б. в период адаптации.
- Если нет менеджера по персоналу, на кого и как возложить ответственность.

Дата проведения: 20 декабря
Место проведения: г. Новосибирск
Стоимость участия в тренинге: 7 200 руб.

Тренинг проводится в корпоративном формате в любом городе России

Автор и ведущий тренинга

Ирина Лихачёва

Сертифицированный бизнес-тренер по темам:

- «Построение многоуровневой системы обучения и наставничества в организации».
- «Тренинг для тренеров».
- «Подготовка внутренних тренеров-наставников».
- «Коучинг в обучении и развитии персонала».
- «Управление персоналом организации» — построение систем: поиска, подбора, адаптации, обучения, оценки и развития персонала.
- «Навыки управления руководителей» — методы оперативного и тактического планирования; организация взаимодействия внутри и между подразделениями организации.
- Построение системы нематериальной мотивации в организации.
- Лидерство и влияние.
- Построение эффективной системы коммуникаций с персоналом.
- Формирование системы сервисного обслуживания в организации».

В сфере обучения персонала компаний 13 лет.

В том числе: на позициях внутреннего бизнес-тренера; руководителя Учебного центра Холдинга, преподавателя Новосибирского технического университета (факультета социального предпринимательства по дисциплине «Основы управления предприятием»), внешнего бизнес-тренера, директора тренинг центра, опыт личных продаж.



[Посмотреть подробную информацию о тренере](#)

Не забудьте сохранить себе PDF программы

Чтобы подать заявку на тренинг, пишите: training-centre@bk.ru

Или звоните:



Тел.: +7 (383) 248-30-70

Тел.: +7 (923) 104-13-26