

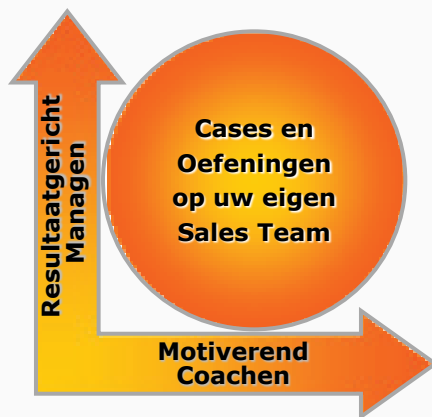
People Management voor Sales Managers

Mensen Coachen is een Kunst en je kan het leren!

Cases & Oefeningen om resultaatgericht te Coachen

[Online Inschrijven](#)

- **Met een krachtig Groeiplan halen uw verkopers het maximum uit hun talent**
 - ✓ Focus op maximum drie verbeterpunten, schenk klare wijn
- **Coaching maakt het verschil**
 - ✓ Hoe traint en Coacht u op de zes grootste valkuilen van verkopers?
 - ✓ De coach als inspirator: Tips van Marshall Rosenberg
- **Feedback**
 - ✓ Positieve Feedback geeft energie
- **Aanpak van Low Performers**
 - ✓ Ligt het aan de Motivatie, Procrastinatie of aan moedwillige Onwil?
- **Regelmatige Evolutiegesprekken houden uw verkopers alert**
 - ✓ Hoe houdt u een motiverend functioneringsgesprek?
- **Hoe creëert u een gemotiveerd Sales Team**
 - ✓ De kracht van verbindende communicatie en sociale intelligentie



Cases en Oefeningen

- Consensusgesprek op Groeiplannen
- Valkuilen van verkopers herkennen
- Field Coaching
- Feedback gesprekken
- Motivatiegesprekken bij terugval
- Procrastinatie aanpakken
- Moedwillige Onwil Corrigeren
- Evolutiegesprekken
- Succesvol Leidinggeven

100 % praktijkgericht!

Dit seminarie focust op resultaatgerichte actiepunten voor uw verkopers. U oefent maximaal op coaching, inspiratie, motivatie en discipline gesprekken. Met sociale intelligentie stimuleert u de Team Spirit.

U gaat naar huis met een glasheldere strategie om uw Sales Budgetten te realiseren.

Uw trainer coacht u tijdens oefeningen naar succes met uw eigen mensen.

U krijgt alle oefeningen elektronisch