

# **КОУЧИНГ для МЕРЧЕНДАЙЗЕРОВ**

2017 июль

- На какую сумму в месяц я хотел(а) бы делать заказ?
- Что мне мешает делать заказ на сумму, на которую хочу?
- Что я хочу достичь в работе?
- Зачем вы нужны в ТЦ?
- Что на самом деле хотят менеджеры в ТЦ?
- Как воспринимают вас, мерчендайзеров, менеджеры ТЦ?
- С чем мы у них ассоциируемся?
- Что мне нужно, чтобы быть успешным?
- Когда менеджеры ТЦ с легкостью идут вам на уступки или делают заказ?
- Что бы вы хотели улучшить в своей работе с менеджерами ТЦ?
- Что уже сейчас вам удается хорошо в работе с менеджерами ТЦ?

- Какие сложности возникают у вас в работе с менеджерами ТЦ?
- Опишите 3 самые трудные для вас ситуации в оформлении заказа. Что именно является в них самым трудным?

- Чего я хочу на самом деле?
- Перечислите все то лучшее, что говорили о вас другие за все время вашей профессиональной карьеры.
- Перечислите свои таланты продавца.
- Перечислите то, что вы хотите изменить в своей стратегии продаж, их планировании или презентации.
- Перечислите все, что вам нужно для того, чтобы подготовиться к разговору с возможным клиентом.
- Перечислите самых лучших менеджеров, с которыми вам доводилось работать, напишите, что именно делало их лучшими.
- Перечислите, что вы могли бы сказать вашему менеджеру по продажам приятного или неприятного, но так и не сказали.
- Перечислите все лучшие аспекты вашей личности, которые вы каждый день используете для того, чтобы выполнять свою работу мерчендайзера.
- Напишите список 10 самых неприятных аспектов в торговле.

- Почему вы работаете в нашей компании?
- Перечислите все то, от чего вы чувствуете себя действительно счастливым человеком, когда речь идет о вашей работе.
- Перечислите все то, чему вас научил провал сделки и какое значение этот опыт имел для вашей работы мерчендайзера.
- Перечислите все те советы, которые вы дали бы вашим начинающим коллегам.
- Перечислите задачи, которые вы обычно стараетесь отложить на потом.