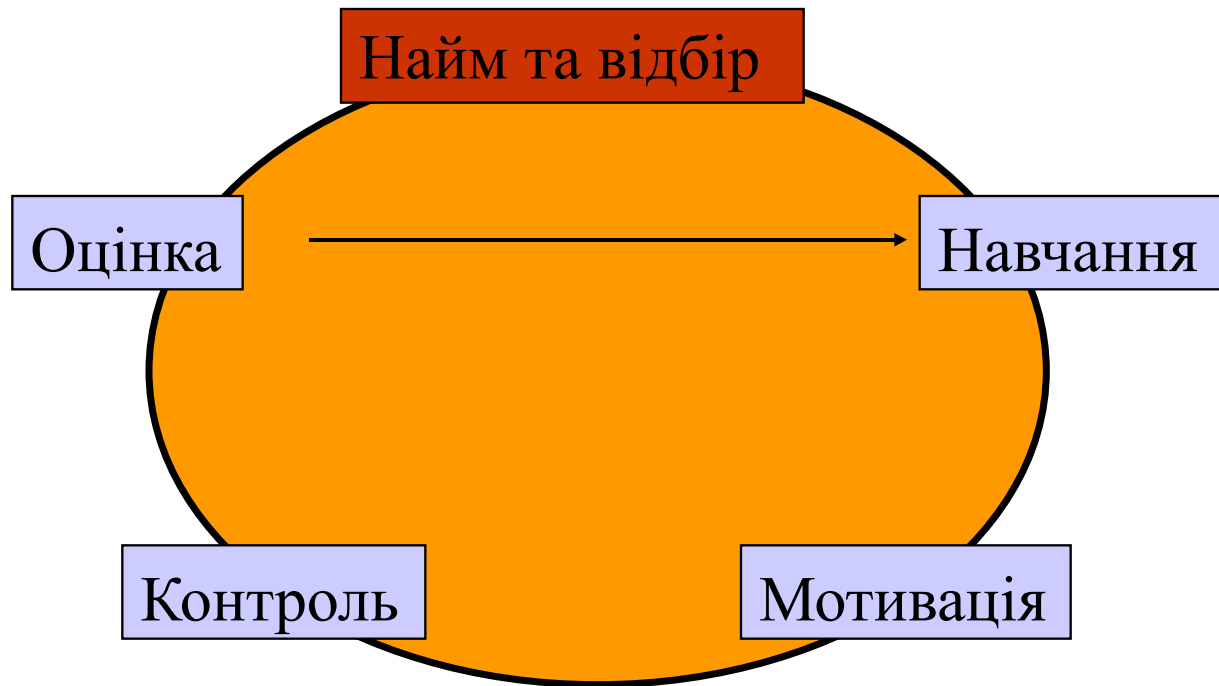


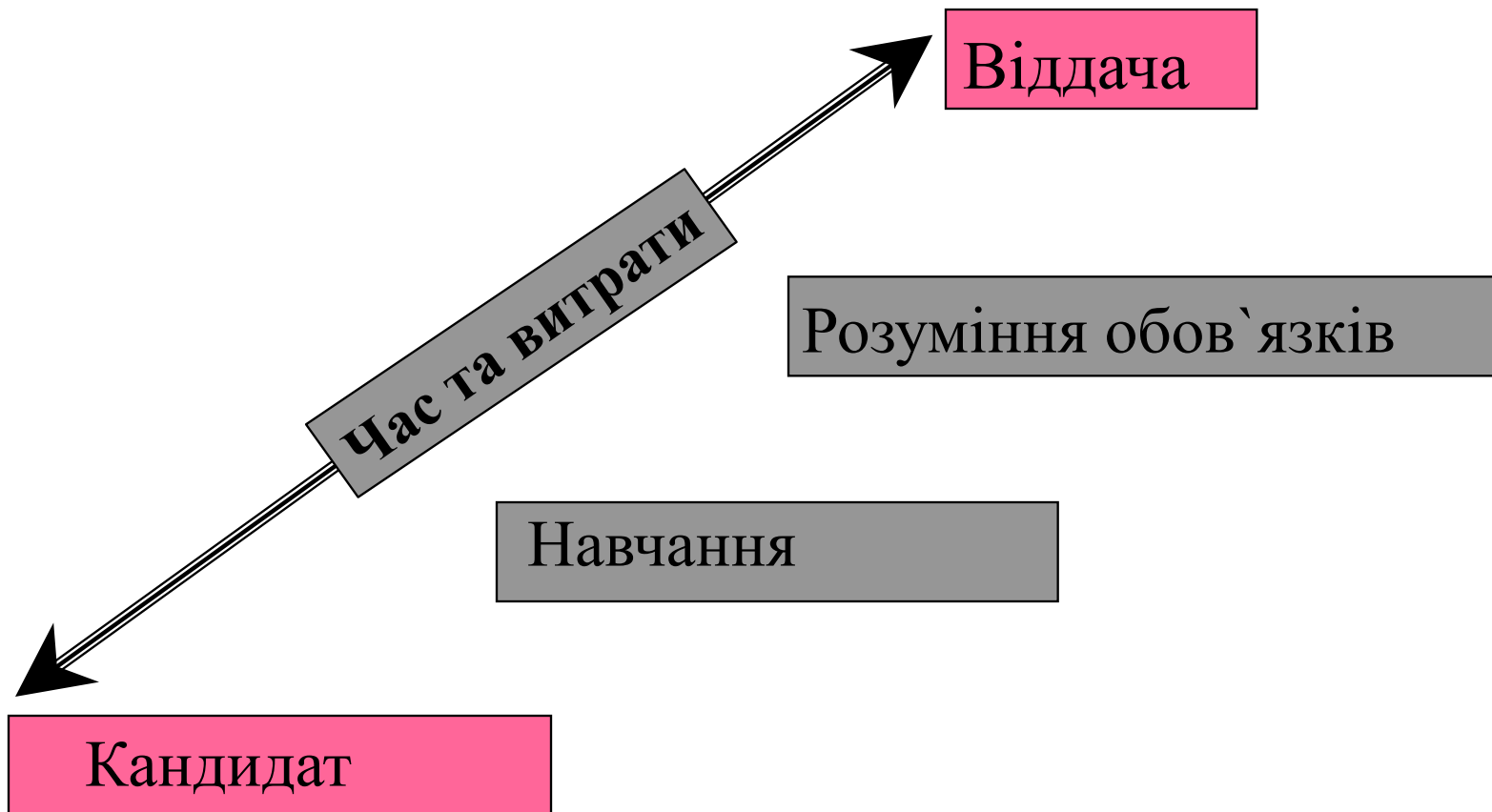
Академия супервайзера

Слайд-шоу

Супервайзерський цикл



Необхідність ефективного найму



ПІДГОТОВКА ДО ІНТЕРВ'Ю

Оцінка резюме

Що оцінюємо?

- Структура резюме
- Оцінка інформації
 - *освіта*
 - *досвід*
 - *кількість років, проведених в тому чи іншому місті*
 - *кількість змінених місць праці*
 - *перерви в роботі*
- Протиріччя. “Білі плями”
- Прогрес у кар’єрі



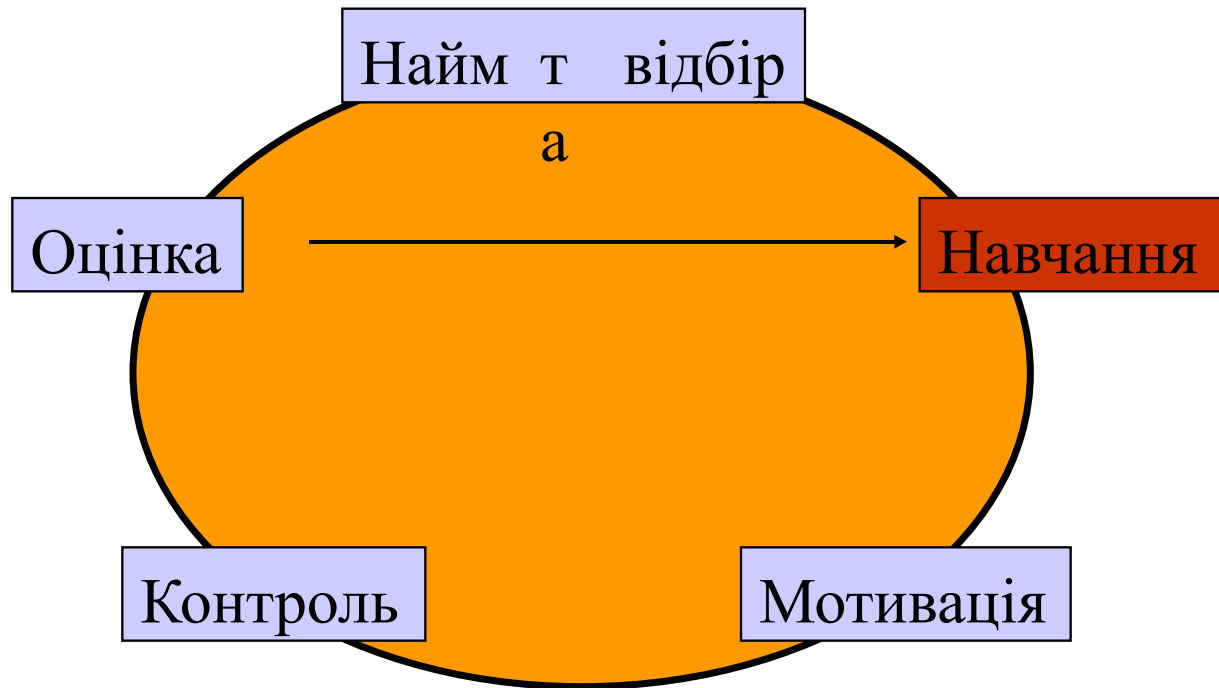
Оцінка кандидата

- Перше враження
- Детальний аналіз фактів в резюме
- Оцінка навичків
- Оцінка персональних характеристик
- Фокусуйтесь на типі кандидата, якого ви шукаєте, вилучіть зі своєї свідомості імідж попереднього кандидата

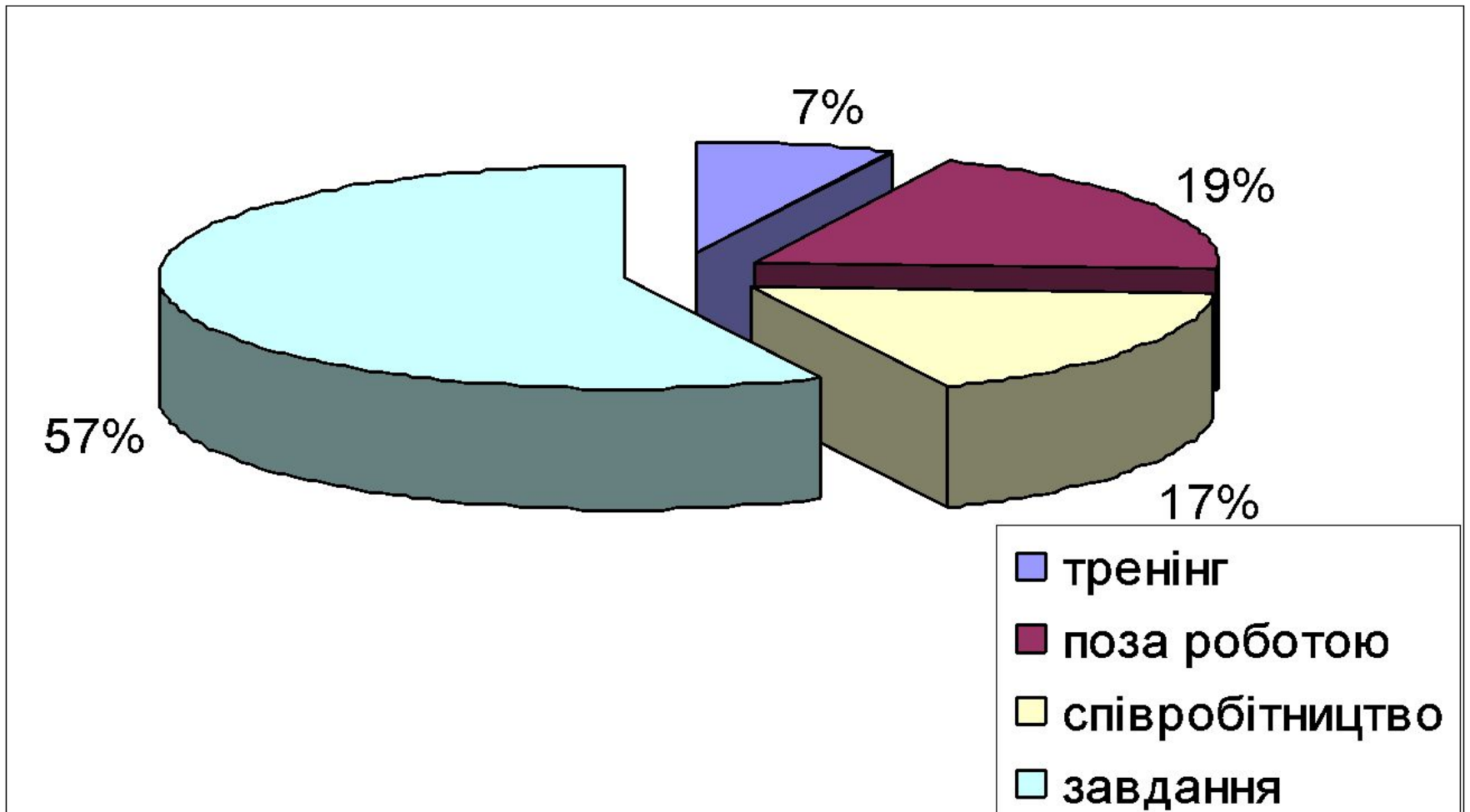
Техніка інтерв'ювання

- Встановлюйте контакт
- Активно слухайте
- Перефразуйте
- Дотримуйтесь послідовності інтерв'ю
- Занотуйте

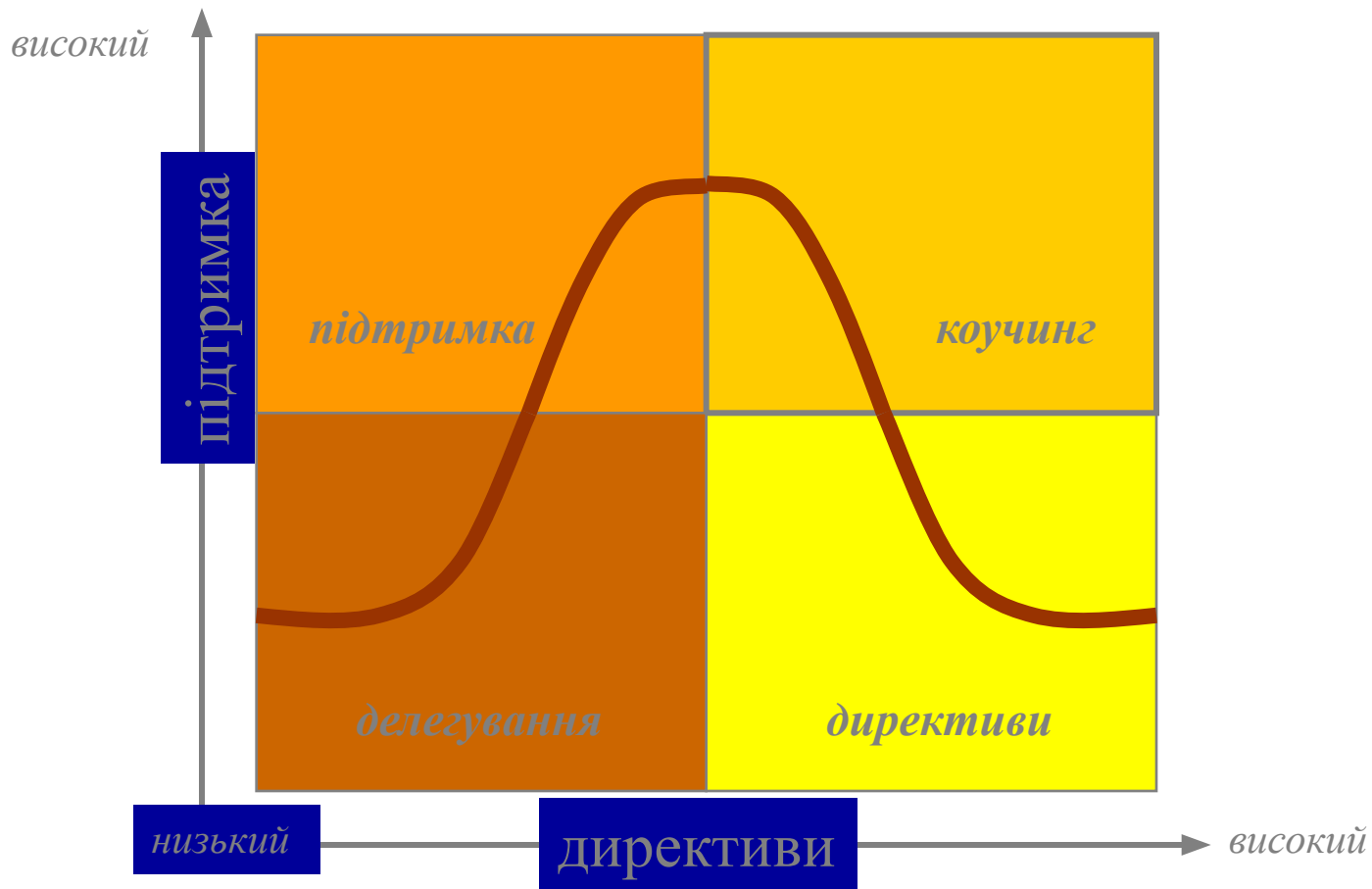
Супервайзерський цикл



Коли навчаються?



Ситуаційний підхід



*Директиви - супервайзер розказує та показує що робити, як робити, коли робити, забезпечує зворотній зв'язок

Підтримка - супервайзер заохочує, та залучує в процес прийняття рішень

Програма розвитку Торгових Представників

1. Вступ

“Скажи мені, що я повинен робити”

2. Демонстрація виконання

“Покажи мені, що я повинен робити”

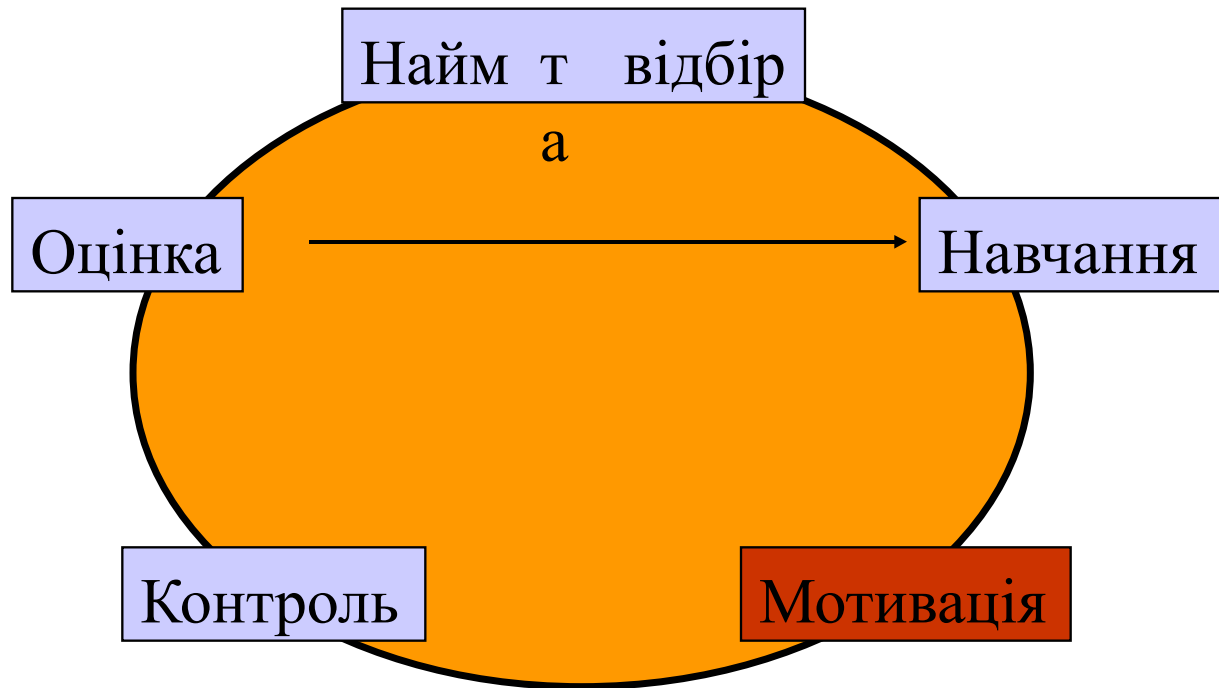
3. Тренінг з продажу

“Допоможи мені зробити це краще”

4. Коучинг

“Заохочуй мене зробити це краще”

Супервайзерський цикл

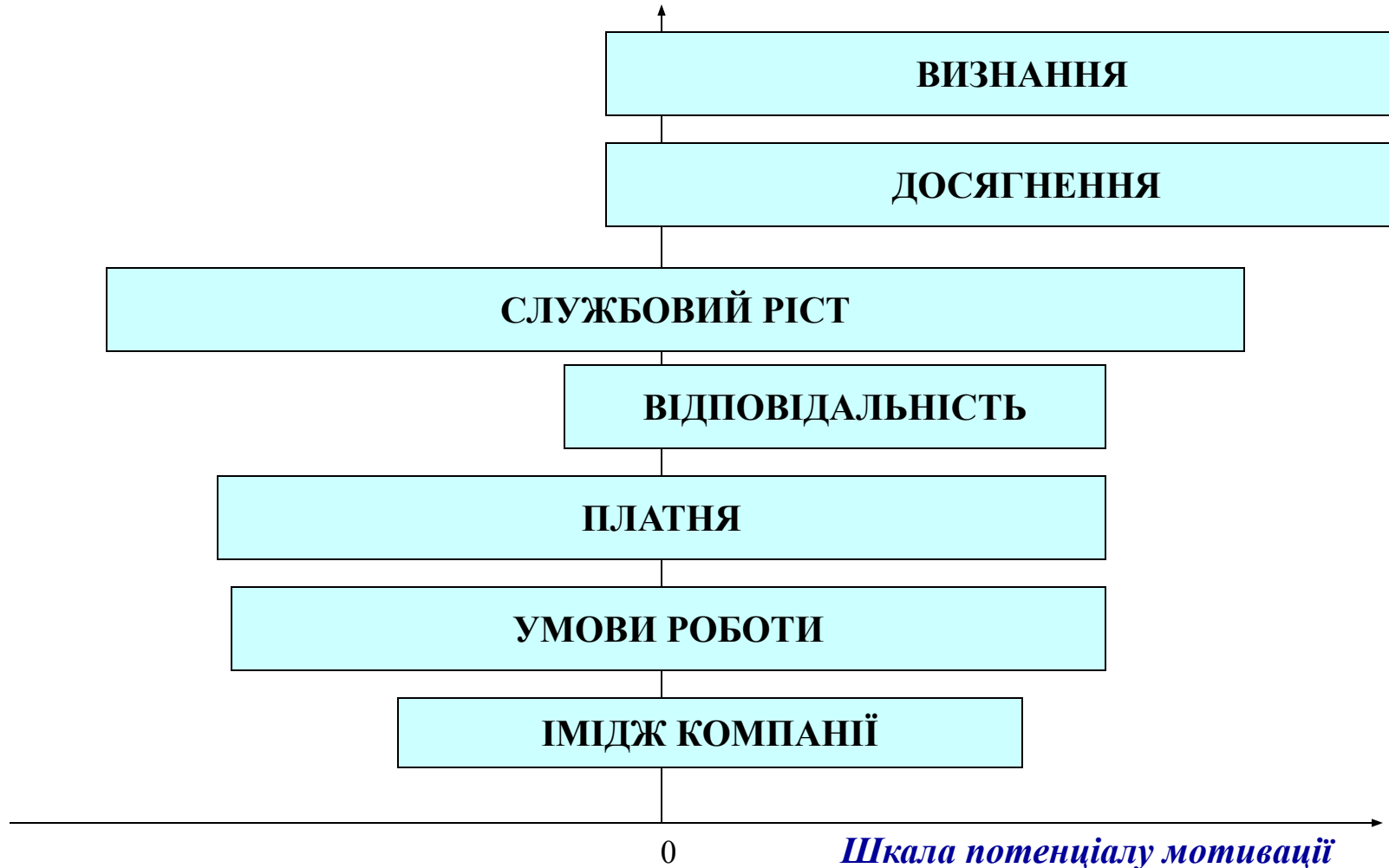


Поведінка, яка базується на потребах



Основні мотиватори

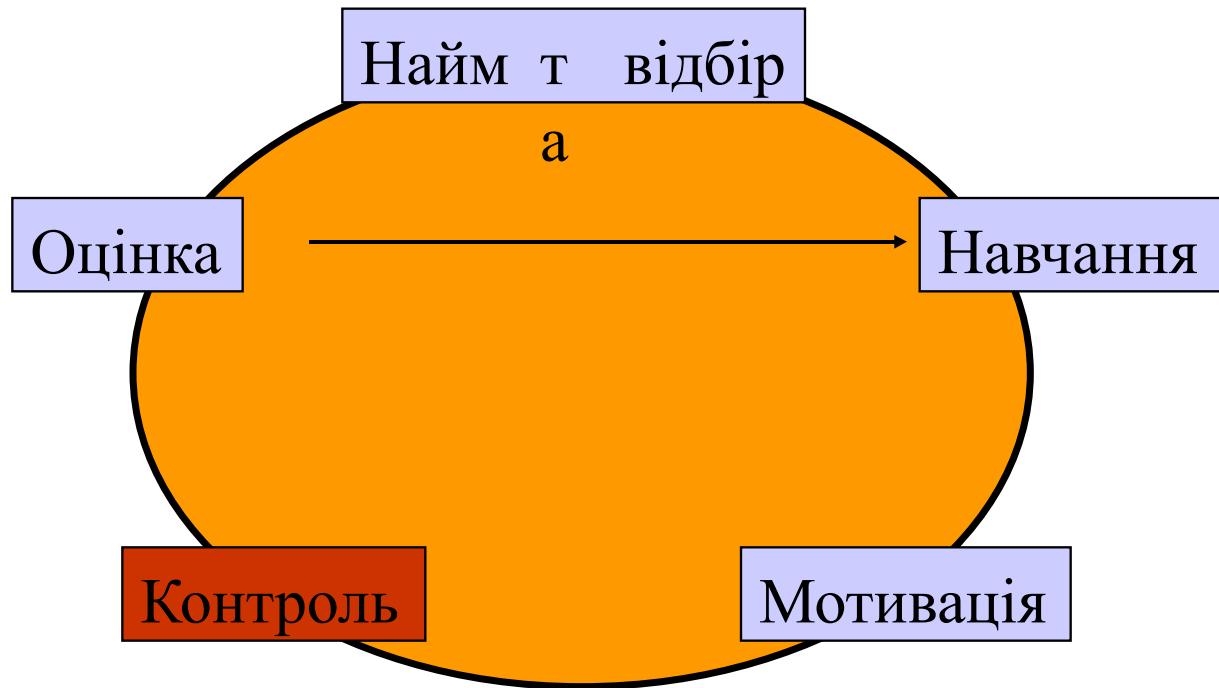
Довгостроковість



ПЕРЕВІРОЧНИЙ СПИСОК ДЛЯ ОБЛІКУ ДОСЯГНЕНЬ

ДОСЯГНЕННЯ	ОЦІНКА	РОБОТА	ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ	ПРОСУВАННЯ ТА РОЗВИТОК
ПОСТАНОВКА СПРАВЕДЛИВИХ ТА ПОЗИТИВНИХ ЗАВДАНЬ	УСНА ПОДЯКА: - ТЕТ-А-ТЕТ; - НА ЗБОРАХ	ЗМІСТ РОБОТИ	РОЗШИРЕННЯ ПОВНОВАЖЕНЬ	НАВЧАННЯ
ЗАОХОЧЕННЯ ПОСТАНОВКИ ЦІЛЕЙ ТА ЗАВДАНЬ КОНКРЕТНИМИ ПРАЦІВНИКАМИ	ПИСЬМОВА ПОДЯКА: ЗВІТИ ПО ПРОДАЖАМ СПІЛЬНІ ВІДВІДУВАННЯ	ГАРАНТІЯ РІЗНОМАНІТНОСТІ СПЕЦІАЛЬНІ ПРОЕКТИ ДЕЛЕГУВАННЯ	ЗАМІЩЕННЯ СПЕЦІАЛЬНІ ПРОЕКТИ ДЕЛЕГУВАННЯ УЧАСТЬ У ЗУСТРИЧАХ ВИСОКОГО РАНГУ	РОЗВИВАЮЧИЙ ТРЕНІНГ ПОРАДИ ТА КОНСУЛЬТАЦІЇ ПІДВИЩЕННЯ ПРОСУВАННЯ ПО РОБОТІ

Супервайзерський цикл



Контроль

Сфери контролю

- Територія
- Дистрибуція
- Асортимент
- Навички продажу
- Мерчендайзинг
- Адміністрування

Інструменти контролю

- Звітність
- Картки замовників
- Коучинг
- Аудит
- Стор-чек

Супервайзерський цикл

