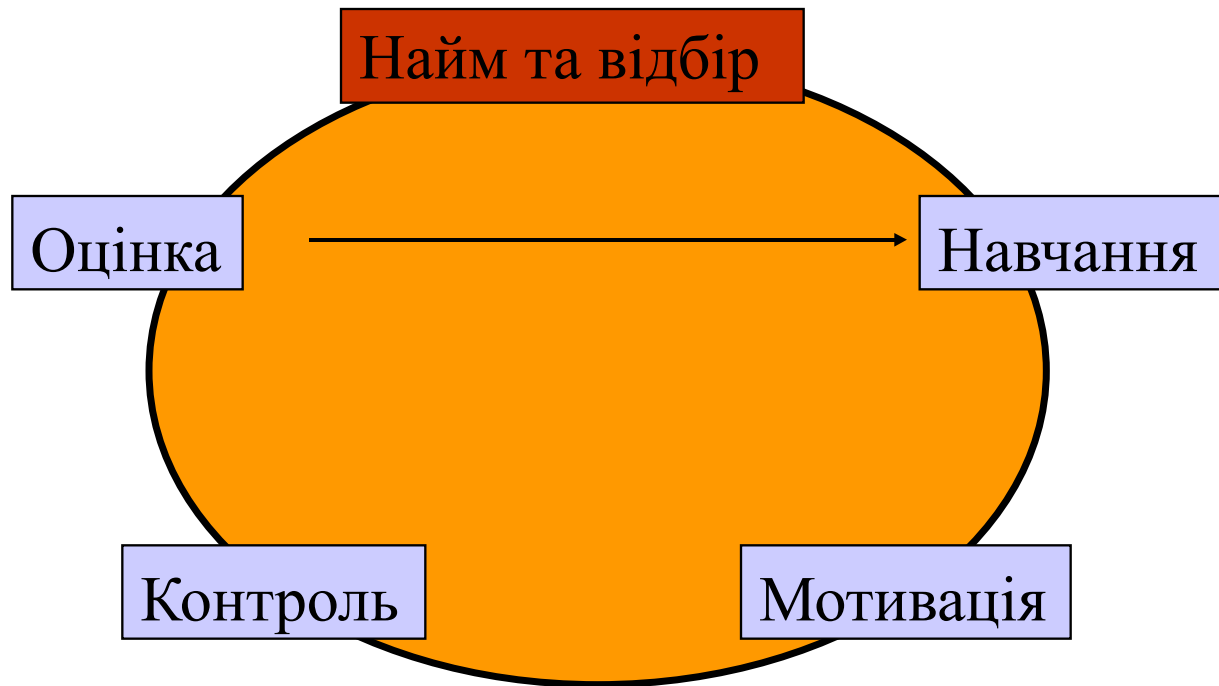


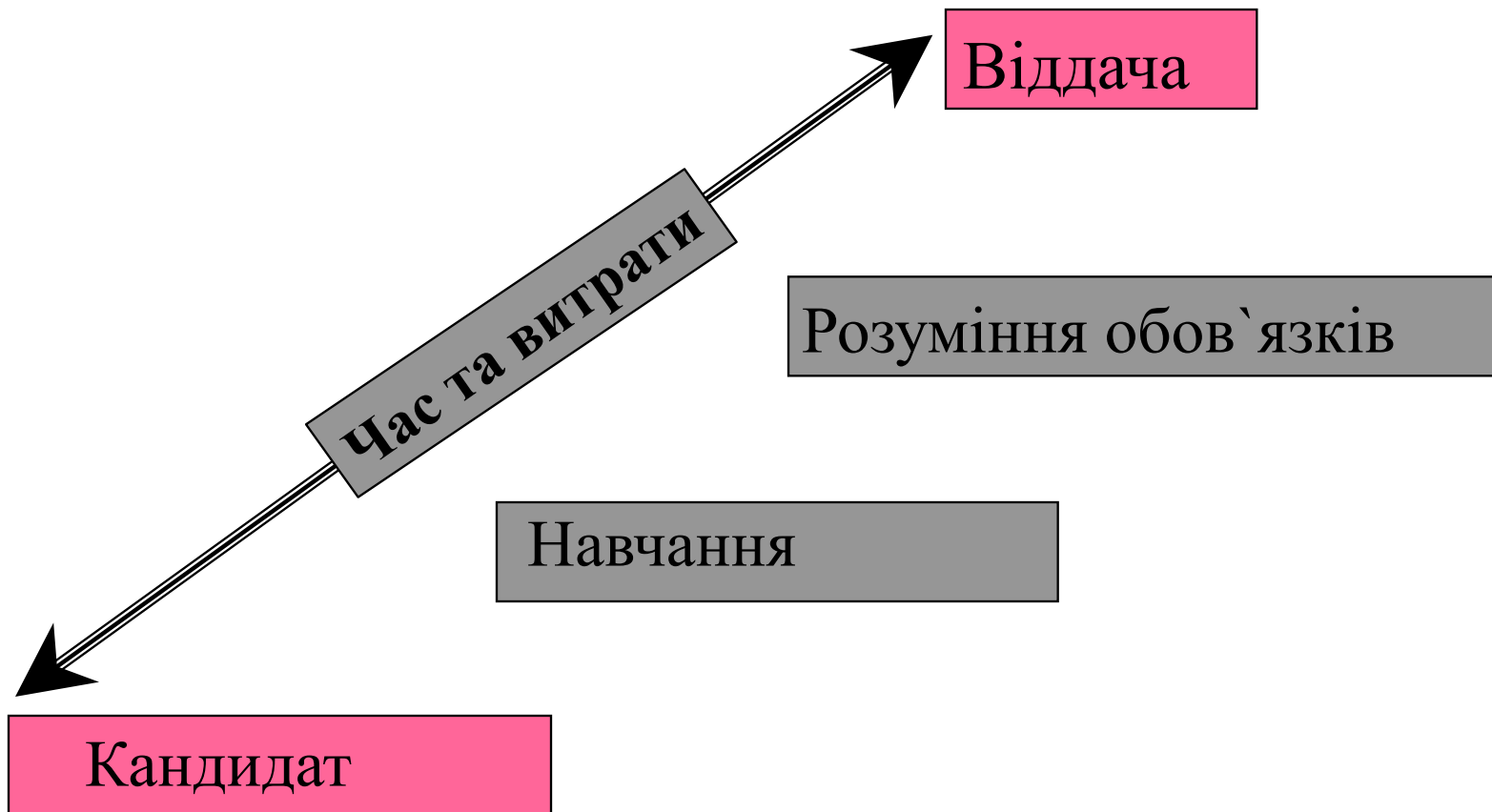
# **Академия супервайзера**

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



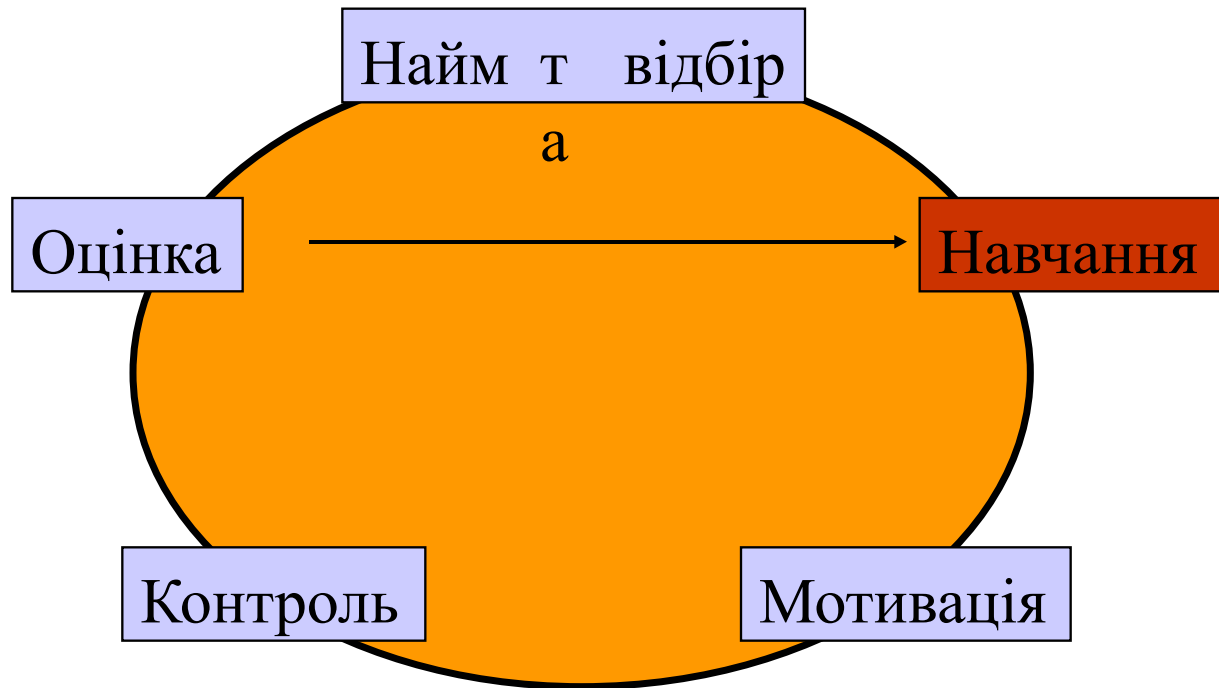
# Оцінка кандидата

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

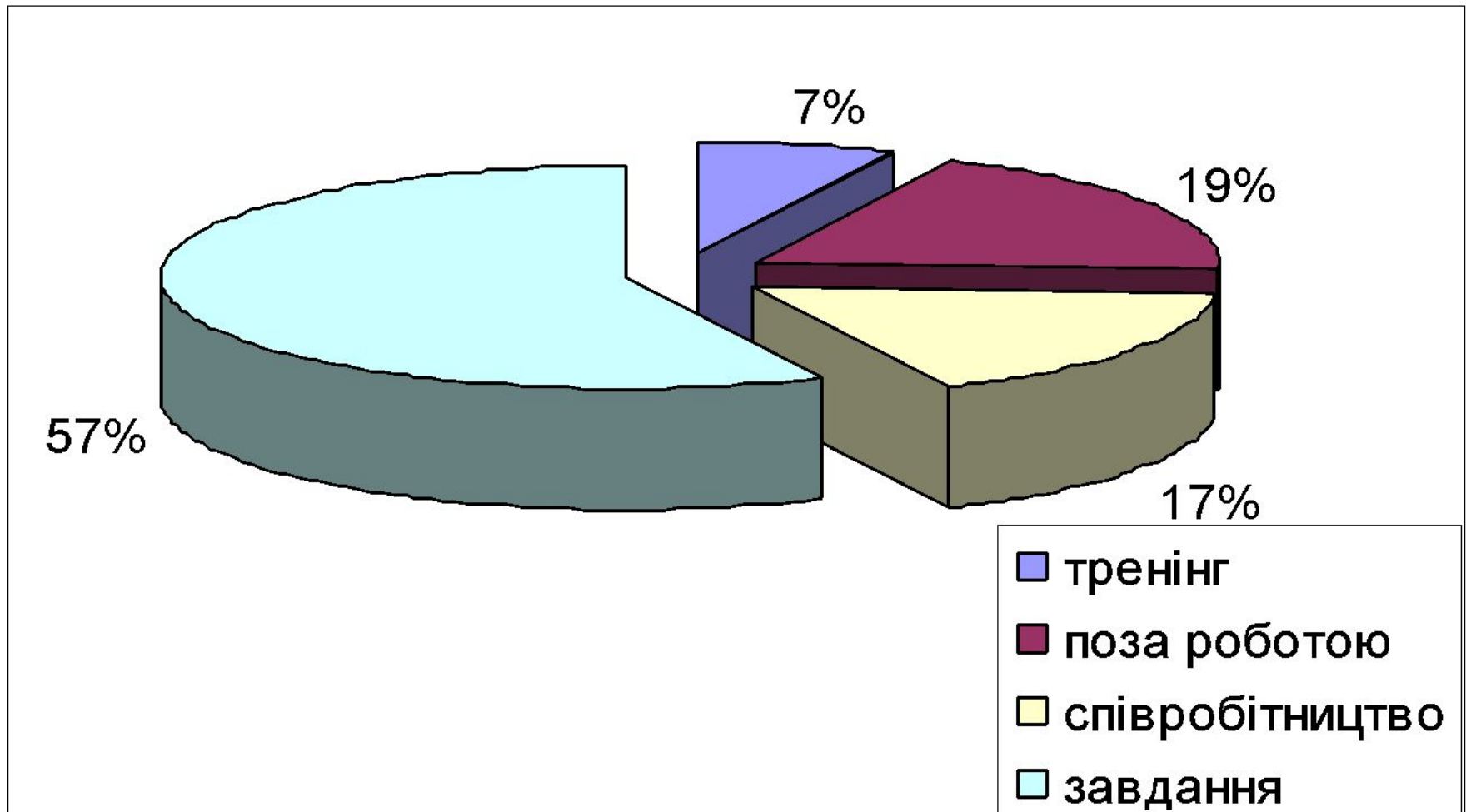
# Техніка інтерв'ювання

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

# Супервайзерський цикл

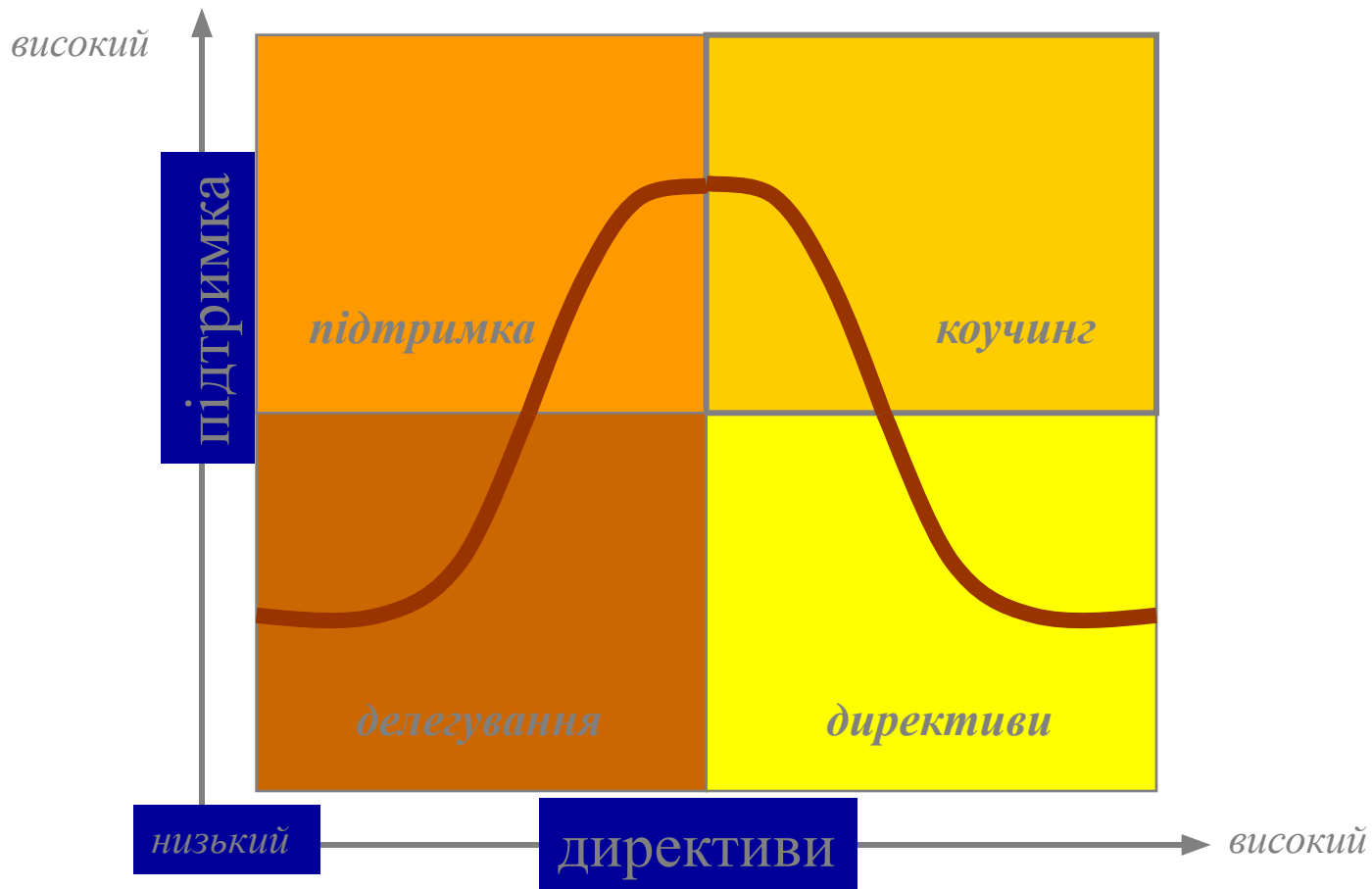


# Коли навчаються?





# 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”*

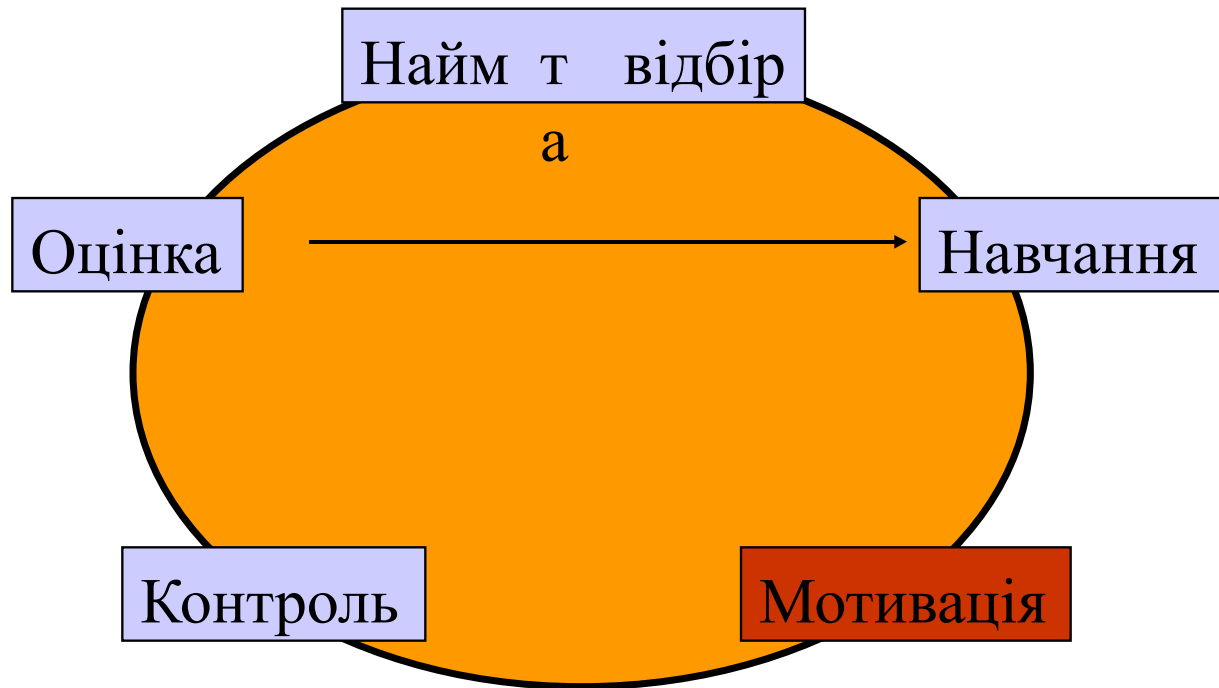
## 3. Тренінг з продажу

*“Допоможи мені зробити це краще”*

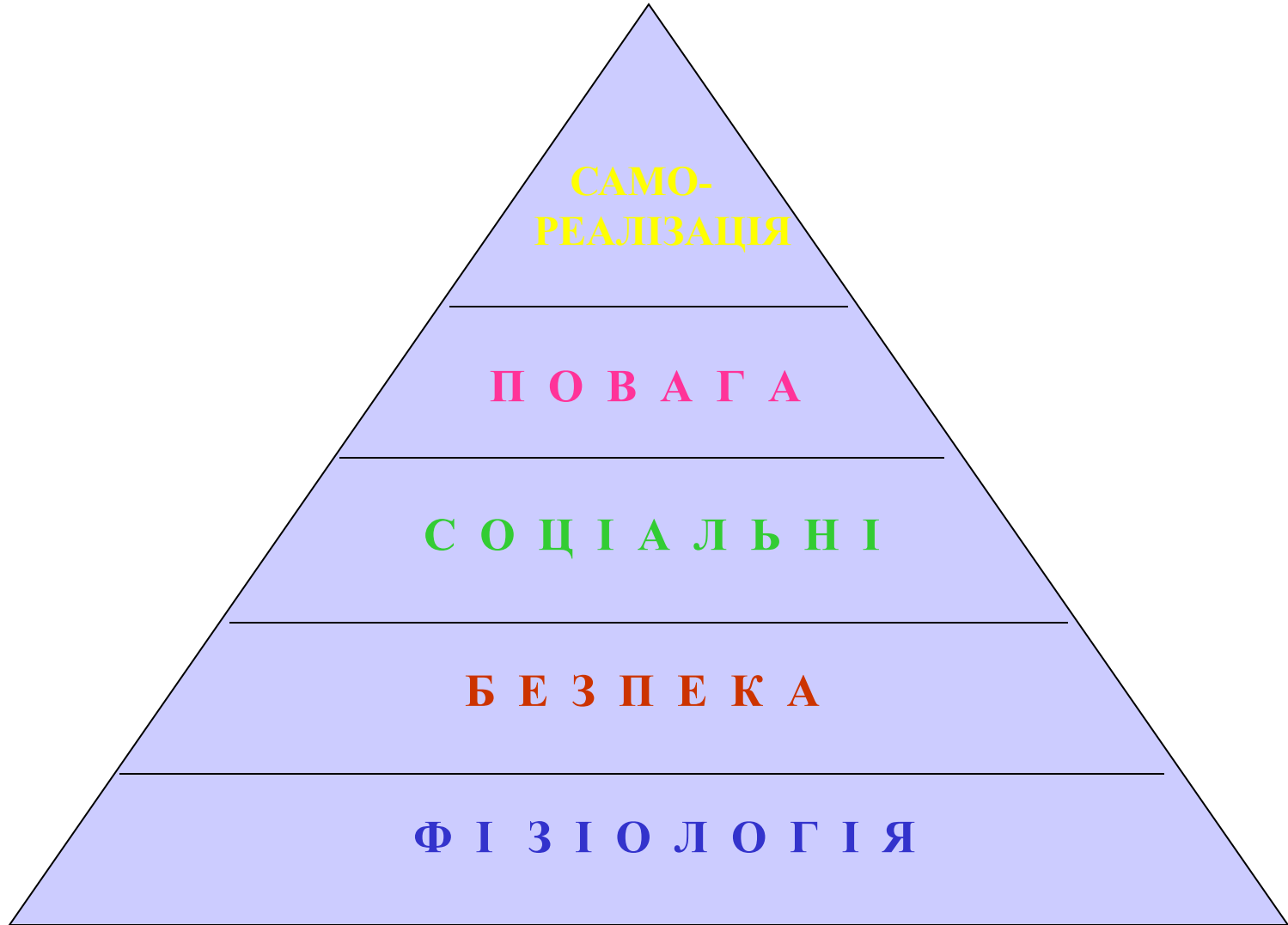
## 4. Коучинг

*“Заохочуй мене зробити це краще”*

# Супервайзерський цикл

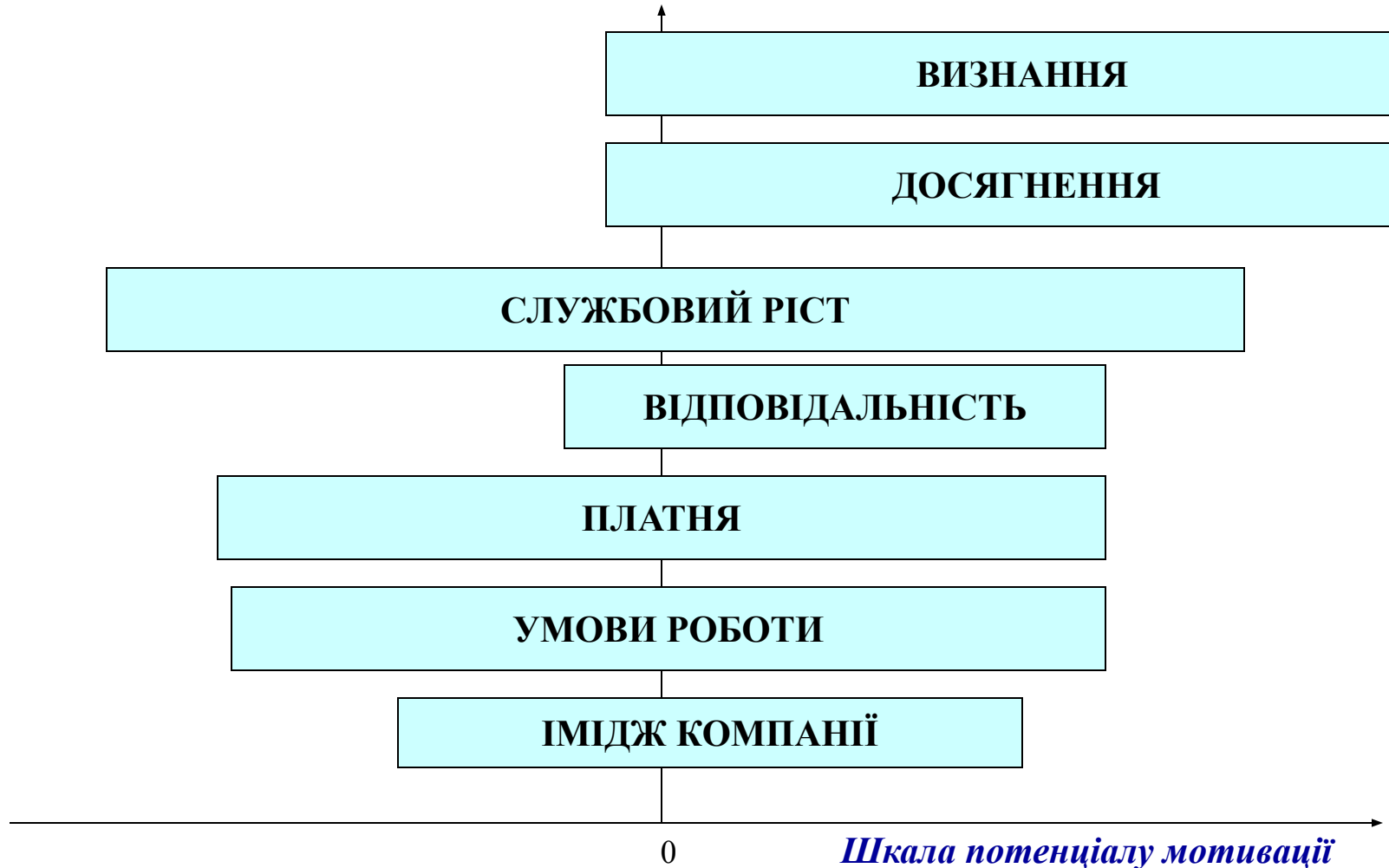


# Поведінка, яка базується на потребах



# Основні мотиватори

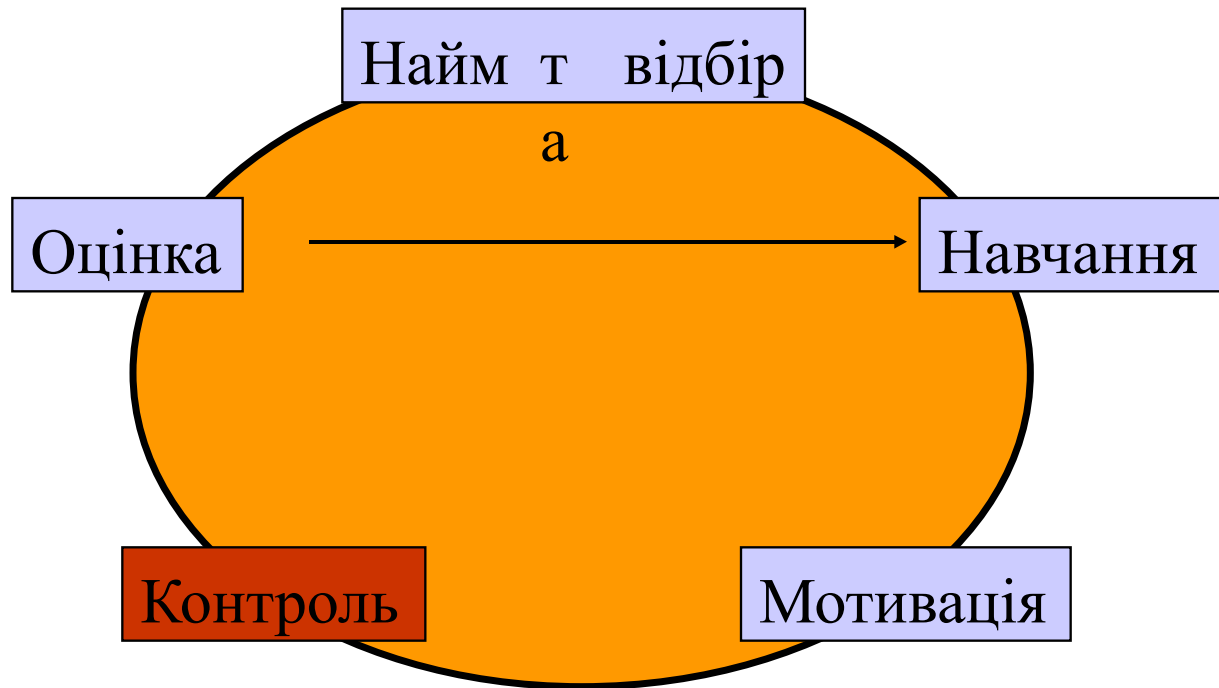
*Довгостроковість*



# 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  ГАРАНТІЯ РІЗНОМАНІТНОСТІ	РОЗШИРЕННЯ ПОВНОВАЖЕНЬ  ЗАМІЩЕННЯ	НАВЧАННЯ  РОЗВИВАЮЧИЙ ТРЕНІНГ
ЗАОХОЧЕННЯ ПОСТАНОВКИ ЦІЛЕЙ ТА ЗАВДАНЬ КОНКРЕТНИМИ ПРАЦІВНИКАМИ	ПИСЬМОВА ПОДЯКА: ЗВІТИ ПО ПРОДАЖАМ  СПІЛЬНІ ВІДВІДУВАННЯ	СПЕЦІАЛЬНІ ПРОЕКТИ  ДЕЛЕГУВАННЯ	СПЕЦІАЛЬНІ ПРОЕКТИ  ДЕЛЕГУВАННЯ  УЧАСТЬ У ЗУСТРИЧАХ ВИСОКОГО РАНГУ	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

