

Overzicht – SPIN[®] coachen

Doelstellingen

Na afloop van de training zal iedere deelnemer:

- een grondig inzicht hebben in het programma SPIN[®] Verkoopvaardigheden
- de eigen verkopers in volgorde hebben gerangschikt naar noodzaak van coachen
- in staat zijn een coach relatie op te bouwen door de meest geschikte stijl toe te passen en het coachen te richten op de meest productieve gebieden
- over bewezen vaardigheden beschikken om het gedrag van verkopers en klanten in 'live' verkoopgesprekken vast te leggen en te analyseren
- in staat zijn om tekortkomingen in vaardigheden vast te stellen en objectief, gericht te coachen, zowel 'on-the-job' als daarbuiten
- de vaardigheden hebben om het commitment te ontwikkelen voor verandering en verbeterde prestaties
- over hulpmiddelen en materialen beschikken om vooruitgang en resultaten te versterken, te volgen en te meten.

Doelgroep

Sales managers en anderen, zoals trainers en coaches, die verantwoordelijk zijn voor de verbetering van de prestaties van verkopers.

Programmainhoud

- Onderscheid maken tussen coachen, mentor zijn en counseling.
- Volgorde aanbrengen bij het coachen.
- Plannen van coachings sessies.
- Diagnose stellen van prestatie problemen.
- SPIN[®] vaardigheden analyseren.
- Afspraken maken over het coachen.
- Kansen voor coachen creëren .
- Stijl van coachen voor verschillende mensen, taken en situaties.

Uitvoering en groepsgrootte

Om de training op een voortvarende manier te doen, wordt deze uitgevoerd door twee Huthwaite consultants en is het aantal deelnemers beperkt van acht tot twaalf.

Materialen

Gedurende de training ontvangen de deelnemers een omvangrijk pakket met handig naslagmateriaal, waarin de kern van de concepten uitvoerig wordt uitgelegd. Bovendien krijgt iedere deelnemer een coaching kit, audiotape en voldoende materialen mee om drie verkopers te coachen. Meer materialen kunnen op aanvraag worden geleverd.

Duur

De training duurt vier dagen. Het aanvullend coachen door managers van de deelnemers is voorzien, overeenkomstig de behoeften en tekortkomingen van iedere groep.

Uitvoering en groepsgrootte

Om de training op een voortvarende manier te doen, wordt deze uitgevoerd door twee Huthwaite consultants en is het aantal deelnemers beperkt van acht tot twaalf.

SPIN[®] Online

Iedere deelnemer van SPIN[®] Verkoopvaardigheden wordt toegang geboden tot het intensiveringspakket SPIN[®] Online van Huthwaite.

SPIN[®] Online is een voorziening voor vaardigheids-analyse en ondersteuning, is gemakkelijk toegankelijk en wereldwijd 24 uur per dag/7 dagen per week beschikbaar. Deze service wordt regelmatig bijgewerkt en uitgebreid en omvat momenteel:

- Intensiverings sessies van de SPIN[®] training, met gebruik van videobeelden, kennis checks en mogelijkheden om te oefenen.
- Hulpmiddelen voor planning en analyses.
- Vaak gestelde vragen (FAQ's).

SPIN[®] Online is geen vervanging voor coachen. Het helpt SPIN[®] trainees hun kennis en vaardigheden op te frissen, specifieke problemen op te lossen en lid te worden van een wereldwijde club van SPIN[®] beoefenaars. In combinatie met het 'on-the-job' en daarbuiten coachen door de manager van de verkoper, is met deze online ondersteuning een optimale prestatie met SPIN[®] vaardigheden in de verkoop verzekerd.

Om een module van SPIN[®] Online uit te proberen, bezoek de Huthwaite International website en volg de 'Online' link.

SMART Coachen

De meeste effectieve benadering van coachen is in de kern een cyclisch proces van oefenen, nauwkeurige observatie, zinvolle analyse en krachtige feedback. Huthwaite heeft een 'Structured Measurement And Reinforcement Tool (SMART)' ontwikkeld om managers een methode te geven die ervoor zorgt dat krachtige coaching en intensivering ook daadwerkelijk plaatsvindt.

SMART is een web-based hulpmiddel waar coaches gegevens kunnen invoeren en rapportages ontvangen over het gedragsprofiel van individuele verkopers; prestaties binnen een benoemde groep worden bekeken en vergeleken, het niveau van coachen wordt getoond en hoe dat gekoppeld is aan bottom-line of gedragsgegevens.

Voor meer informatie over Coachen, SPIN[®] Online of Huthwaite's SMART systeem, bel ons of bezoek onze website: www.huthwaite.co.uk