**Система наставничества в отделе продаж**

**Внедрение системы наставничества необходимо для тех, кто хочет:**

Увеличить объемы продаж компании минимум на 30%.

Раскрыть потенциал сотрудников компании, который будет являться базой для дальнейшего развития и достижения максимальных профессиональных результатов

Создать максимально продуктивный отдел продаж, работа которого будет одним из триггеров развития компании в целом

В ходе обучения:

1. Вы узнаете о формах и методах обучения и развития сотрудников: как обучать новичка и развивать опытного сотрудника, как раскрыть потенциал менеджера, основные модели обучения
2. Раскроете для себя способы мотивации сотрудников. Узнаете об особенностях материальной и нематериальной мотивации. Получите перечень идей для мотивации сотрудников отдела продаж на 12 месяцев вперед.
3. Узнаете, зачем и как проводить индивидуальные обучающие сессии, ежедневные, еженедельные и ежемесячные планерки, проблемные собрания, тематические собрания, ежемесячные встречи с сотрудниками по планам развития, ролевые игры.
4. Узнаете, как оценивать сотрудников, правильно давать обратную связь, осуществлять наблюдение, ставить цели.
5. Научитесь проводить бизнес-обучение

По результатам обучения вы получите:

1. Шаблоны документов для проведения обучения сотрудников: карты достижений, листы индивидуального развития, индивидуальные плановые задания, график обучения, и др. необходимые материалы.
2. Шаблоны отчетной документации: график обучения (планерок, проблемных собраний, ежемесячных встреч), отчеты по проведенным мероприятиям, схемы дальнейшего развития сотрудников
3. План проведения планерок, обучающих сессий и тематических собраний на 1 месяц вперед.
4. Рекомендации и памятки по проведению всех обучающих мероприятий, о которых будем говорить на нашем обучении

Формат и сроки:

* Онлайн
* В формате вебинара
* 10 астрономических часов

Цена:

5 000 руб.