

تدريب مندوبي المبيعات

التدريب مقابل التوجيه

المدربون ليسوا مدربين. لكي تكون فعالاً كمدرب ، من الضروري فهم الفرق بين الاثنين. كل واحد يخدم غرضاً مختلفاً. يستخدم التدريب لتعليم مهارات ومعلومات محددة. للمدربين أدوار أساسية.

- قيادة التعلم
- توجيه المحتوى للتعلم
- عملية المجموعة الضابطة

من ناحية أخرى ، يعمل المدربون بشكل مختلف لتقديم التوجيه. أنهم:

- استخدم الأسئلة لدفع التعلم
- التركيز على الاتصال ثنائي الاتجاه
- لا تستخدم محتوى متخصص
- العمل على انفراد

التيك أوي

ستتضمن معظم جلسات التدريب التيك أوي، وهي نقاط رئيسية يجب على أعضاء الفريق تذكرها. استعد مسبقاً وفكر في كيفية ارتباط الوجبات السريعة بأهداف الفريق. أفضل طريقة لتقديم الوجبات السريعة هي الطريقة المرئية. لا تعتمد فقط على التواصل اللفظي.

- اطبع التيك أوي

• ضع في اعتبارك استخدام الشرائح لمشاركة النقاط الرئيسية.

• قم بتضمين النقاط الفرعية عند الضرورة

• استخدم الصور إذا كانت مفيدة

بالإضافة إلى ذلك ، تأكد من تقديم التيك أوي في نهاية جلسات التدريب، وأجب عن أي أسئلة قد تكون لدى أعضاء الفريق قبل مغادرتهم.

الاعتراف بالنجاح

يجب الاعتراف بنجاح كل عضو في الفريق والاحتفاء به. من السهل الاحتفال بالنجاحات الكبيرة مثل المبيعات الكبيرة أو الجوائز المجتمعية. لا تنس ، مع ذلك ، الاعتراف بالنجاحات الصغيرة. امدح الحركات الصغيرة للأهداف ، مثل زيادة طفيفة في المبيعات. دع أعضاء الفريق الآخرين يعرفون التحسينات حتى يتمكن المجتمع من الاحتفال. إذا اعترفت بالنجاحات الصغيرة ، فسوف تبني الثقة وتستمر في تحسين النجاح.