

Program szkolenia

Motywacja w sprzedaży

<https://bloomvise.pl/consulting/training/motywacja-w-sprzedaży>

Poniższy zakres stanowi bazę, którą możemy dopasować do specyfiki Twojej marki, zespołu i modelu pracy z klientem.

Moduł 1. Mechanizmy motywacji – wewnętrzne i zewnętrzne

- 1.1 Omówienie znaczenia motywacji w sprzedaży.
- 1.2 Czym różni się motywacja wewnętrzna od zewnętrznej?
- 1.3 Jak zidentyfikować własne źródła motywacji?
- 1.4 Wykorzystanie teorii motywacji, np. Masłowa, Herzberga, Deciiego i Ryana w pracy sprzedażowej.
- 1.5 Ćwiczenie: Analiza własnych czynników motywacyjnych.

Moduł 2. Psychologia sprzedaży – praca z przekonaniami i wyznaczanie celów SMART

- 2.1 Jak ograniczające przekonania wpływają na efektywność w sprzedaży?
- 2.2 Techniki zmiany myślenia na wspierające i konstruktywne.
- 2.3 Wyznaczanie motywujących celów sprzedażowych – metoda SMART.
- 2.4 Ćwiczenie: Tworzenie listy motywujących celów dla siebie lub swojego zespołu.

Moduł 3. Budowanie nawyków wspierających motywację

- 3.1 Rola rutyn i nawyków w długoterminowej efektywności.
- 3.2 Techniki radzenia sobie z wypaleniem zawodowym.
- 3.3 Wprowadzenie zasad work-life balance dla handlowców.
- 3.4 Ćwiczenie: Planowanie tygodnia z uwzględnieniem działań motywacyjnych.

Moduł 4. Storytelling jako narzędzie motywacyjne w sprzedaży

- 4.1 Jak inspirować siebie i klientów za pomocą historii?
- 4.2 Elementy skutecznej narracji motywacyjnej.
- 4.3 Tworzenie własnej motywacyjnej historii sprzedażowej, która angażuje klientów.
- 4.4 Ćwiczenie: Praktyczne zastosowanie storytellingu w pracy.

Moduł 5. Motywowanie zespołu sprzedażowego – role lidera i style zarządzania

- 5.1 Jak lider może wpływać na zaangażowanie zespołu?
- 5.2 Style zarządzania i ich wpływ na motywację pracowników.
- 5.3 Motywowanie zespołu w trudnych sytuacjach – sposoby radzenia sobie z presją i spadkiem wyników.
- 5.4 Ćwiczenie: Projektowanie strategii motywacyjnej dla zespołu.

Moduł 6. Motywowanie klienta w procesie sprzedaży – odkrywanie potrzeb i wzbudzanie chęci zakupu

- 6.1 Jakie potrzeby klienta są kluczowe w procesie sprzedaży?
- 6.2 Budowanie relacji opartych na zaufaniu i empatii.
- 6.3 Aktywne słuchanie i zadawanie pytań jako narzędzia motywacyjne.
- 6.4 Ćwiczenie: Symulacje rozmów sprzedażowych z naciskiem na wzbudzanie motywacji klienta.

Moduł 7. Narzędzia wspierające motywację – programy motywacyjne, nagrody i uznanie

- 7.1 Jak zaprojektować skuteczny system nagradzania w zespole sprzedażowym?
- 7.2 Motywowanie przez uznanie – siła feedbacku i pochwały.
- 7.3 Programy lojalnościowe i inne narzędzia wspierające motywację klientów.
- 7.4 Ćwiczenie: Opracowanie koncepcji programu motywacyjnego dla swojego zespołu lub klientów.

Moduł 8. Radzenie sobie z trudnościami w motywacji – techniki redukcji stresu i budowanie odporności psychicznej

- 8.1 Przyczyny spadków motywacji i sposoby ich eliminowania.
- 8.2 Narzędzia do radzenia sobie z presją i stresem w pracy sprzedaży.
- 8.3 Ćwiczenie: Tworzenie indywidualnego planu działania na trudne momenty.

