

"Hvordan coache deg selv og teamet til ønskede salgsresultater"

Kursmål:

Deltagerne vil ved hjelp av simuleringer og modeller forstå når de gode coachingøyeblikkene oppstår og hvordan coache de situasjonene som oppstår i salg. Kurset gjennomføres på en engasjerende måte med gruppearbeider og coaching i trioer. Ta gjerne med egne problemstillinger. Egner seg for alle typer ledere

Kursinnhold:

- Erickson coachingmodell
- Enkle salgs coachingmodeller
- Sette mål og eie mål
- Hvordan få god kommunikasjon
- Lederens mange oppgaver
- Influere, delegere, motivere
- Når er coaching riktig?
- De vanskelige samtalene på en coachende måte
- Læring ved egne opplevelser

Bli en bedre leder. Coach dine selgere/ansatte

Totalt 16 timers felles workshop: tirsdag og onsdag.

Erfaringsbasert kurs i salgskoaching fra en av HPs mest erfarne globale salgstrener (29 år med salg og markedsføring).

- Varierte modeller med noe casearbeide.
- Hvordan er hverdagen for salgslederen?
 - Hvordan motivere sine selgerteam, og samtidig oppnå salgsmålene?
- Hvordan stå i coachposisjon i salgøyeblikket?



Petter Bakken
Ledelse, salg og coaching

Petter har 29 år i Hewlett-Packard med support/service, salg, produktsjef, kommunikasjon, markedsføring, og diverse nordiske roller i markedsføring.

7 år med opplæring av globale HP ledere. 3 siste år med salg og salgsledelse opplæring i Europa. Mange coachingkurs gjennom årene.

Coachende væremåte og coach-posisjon i salgsledelse

**- Når det kan være viktigere å
respekttere den andres ståsted
enn å formidle egne tanker og løsninger.**

Coaching for salgsledere – 2 dager – kursdatoer 2010

Når: Tirsdag 16/3/2010 0900-1700, Onsdag 17/3/2010 0900-1700

Hvor: Ibsenmuseet, Nationaltheatret stasjon, Oslo, eller Den røde låve, Lilleaker trikkestasjon.

Priser: 4.900,- NOK

Rabatter: Earlybird 20% 31/1/2010, 10% 15/2/2010

Registrering: Online på www.coachutdanning.no eller e-post til petter.bakken@erickson.no

Kontakt: Erickson Coaching Nordic – Petter Bakken – (+47) 9705 7705