



# Jak oživit aktivitu a výkony prodejců: Praktické tipy, jak hodnocením, motivací a odměňováním zvýšit prodejní aktivity vašeho prodejního týmu

Na objednávku - Manažerské dovednosti

Tvrdí vaši prodejci, že zákazníci mají vše, co potřebují?

Nechce se jim moc riskovat?

Stává se pro ně práce rutinou?

Stačí jim peníze, které vydělávají?

Pokud podobnou situaci řešíte i ve vaší firmě, na speciálním semináři "**Jak oživit aktivitu a výkony prodejců: Praktické tipy, jak hodnocením, motivací a odměňováním zvýšit prodejní aktivity vašeho prodejního týmu**" se dozvíte, jak na ni reagovat.

Zjistíte, co vaše prodejce "zvedne ze židle" a vyburcuje k lepším výsledkům.

Pochopíte, jaké stimuly podněcují aktivitu a motivují k lepším výkonům.

Zjistíte, jestli váš systém odměn skutečně podporuje aktivitu nebo spíše jen rutinní přijímání objednávek.

Poznáte, jak dosáhnout toho, aby jednotliví prodejci mezi sebou "soupeřili", kdo prodá více.

A zjistíte, jak vypracovat ve vaší firmě celistvý hodnotový systém, který zlepší dosahované výsledky.

## Na semináři se dozvíte:

- Co musíte vědět předtím, než začnete měnit váš motivační systém
- Co nás motivuje, co ne... a kdy a proč se to mění
- Čím můžete motivovat obchodní zástupce a proč to zdaleka nejsou jen peníze
- Na co a jak působit, abychom nejen mluvili, ale skutečně motivovali
- Proč lidé reagují na "stimuly", jak vypadají a jak je využít
- Jak se projevuje porucha motivace a jak na to můžete reagovat
- Co je tzv. psychologická smlouva a kdo ji ve vaší firmě uzavírá
- Jaké má tato "smlouva" dopady na aktivitu vašich prodejců

## Jak získat informace, které vám pomohou prodejce motivovat

- Co je nutné vědět o jednotlivých prodejcích a jak to zjistit
- Jak pomocí "analýzy osobnosti" odhalit i to, čeho jste si dosud nevšimli
- Jak rozpoznat míru pracovní spokojenosti vašich zaměstnanců
- Jak rozlišit momentální stav od trvalé (ne)spokojenosti
- Co vaše pracovníky motivuje k práci a jak to zjistit u každého jednotlivě
- Co znamená "dynamika motivace" a jak se projevuje

## Jak postupovat při tvorbě motivačního systému

- Z jakých prvků se skládají účinné motivační systémy
- Jak správně určit výši mzdy, aby působila motivačně
- Kdy rozdělit mzdu na fixní a variabilní složku
- Jak velká složka mzdy by měla být variabilní

- Jak při motivaci využít tzv. "benefitů"
- Jaké nepeněžité odměny se v praxi firem osvědčují nejvíce
- Jakých nejčastějších chyb se vyvarovat

### **Jak motivovat, i když nemáte peníze na rozdávání**

- Jak a kdy vyslovit pochvalu, aby si jí pracovník vážil
- Čeho se při chválení pracovníků vyvarovat
- Jak kritizovat "pozitivně" a čeho tím dosáhnete
- Jak, kdy a proč vést rozvojový a hodnotící pohovor
- Co všechno s pracovníky probírat a jak tím udržet jejich zájem a snahu

### **Jak zajistit návaznost motivačního programu na skutečné výkony**

- Jak postupovat při hodnocení vlastní práce
- Jak hodnotit jednotlivé pracovníky
- Proč je mezi hodnocením práce a hodnocením pracovníka velký rozdíl
- V čem spočívá hodnocení pracovního výkonu
- Jak hodnotit a s čím porovnávat výsledky práce

### **Jak vytvořit motivační systém "na míru" vaší firmě**

- Jak nyní dosahované výsledky vyhodnotit a odhalit nedostatky
- Jak vytvářet prodejní plány a koho do nich zapojit
- Jak využít techniku "řízení pomocí cílů" a v čem přesně spočívá
- Na co si dávat pozor a v čem se nejčastěji chybí
- S čím musí každý manažer nejdříve začít u sebe

# Objednejte si tento seminář pouze pro vaše pracovníky

Pokud chcete v této oblasti zdokonalit více pracovníků najednou, tento seminář (nebo jemu podobný) můžeme uspořádat i v termínu a místě, které si určíte sami a pouze pro vaše pracovníky. (K dosažení efektivního přínosu stačí pro realizaci semináře již skupina 8 - 12 účastníků.) Zatelefonujte na 585 227 076 nebo napište na [namiru@cvc.cz](mailto:namiru@cvc.cz) a my pro vaše pracovníky připravíme nezávazný návrh vzdělávacího programu "na míru".

- Typ: [Manažerské dovednosti](#)
- Úroveň: [Nevyžaduje předchozí znalost tématu](#)
- Cena semináře: Na vyžádání

Přihlášení na seminář

**Jak oživit aktivitu a výkony prodejců: Praktické tipy, jak**

hodnocením, motivací a odměňováním zvýšit prodejní  
aktivity vašeho prodejního týmu

+420 585 227 076