

Mercuri International

# COACHING U PRODAJI

## Cilj treninga

Upoznavanje sa konceptom koučinga (Coaching) i načina na koji se koristi u razvoju zaposlenih u prodaji.

Učesnici će nakon završetka ovog puta učenja biti u stanju da prepoznaju kom zaposlenom i na kom zadatku je potreban koučing, održe koučing sesiju i da za svoje zaposlene naprave plan razvoja koristeći ovu metodologiju.





## UČESNICI

Rukovodioci (prodajnih) timova, bez obzira na veličinu i strukturu tima.



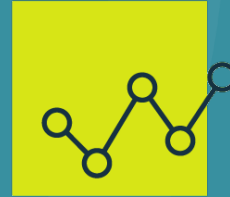
**TRAJANJE: 6 meseci**



## OSTALE INFORMACIJE

Put učenja podrazumeva jednu od tri varijante:

1. Online sadržaje
2. Online sadržaje i 2 implementacijske radionice
3. Online sadržaje, 2 implementacijske radionice i 2 individualna koučinga



## PREGLED PUTA UČENJA

**KORAK 1: Početni test znanja o koučingu, Samoprocena liderskih i veština koučinga**

**KORAK 2: Razvoj veština vašeg tima - GROW model**

**KORAK 3: (Virtuelna) implementacijska radionica\***

**KORAK 4: Davanje konstruktivnog fidbeka**

**KORAK 5: Motivacija timova**

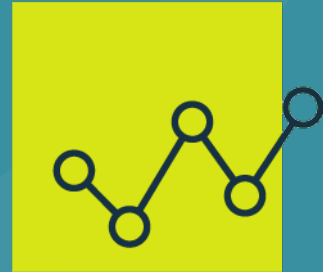
**KORAK 6: Kako da unapredite svoje veštine koučinga kroz bolje razumevanje vaših zaposlenih**

**KORAK 7: (Virtuelna) implementacijska radionica\***

**KORAK 8: Sertifikacija**

**KORAK 9: 2 individualna koučinga\***

**\*Opciono**



# OPIS PUTA UČENJA

# KORAK 1: POČETNI TEST ZNANJA O KOUČINGU, SAMOPROCENA RAZVIJENOSTI LIDERSKIH I VEŠTINA KOUČINGA

Put učenja počinje kratkom samoprocenom. Ovo će učesnicima pomoći da procene sopstveno razumevanje teme i odrede do koje mere su sposobni da u praksi koriste koučing kada situacija to od njih zahteva.

## Samoprocena

Ova samoprocena služi učesnicima da sagledaju kako u ovom trenutku primenjuju svoje različite liderske stilove, sa posebnim osvrtom na koučing.



# KORAK 2: RAZVOJ VEŠTINA VAŠEG TIMA – GROW MODEL

- Uvod u koučing
- Faktori uspeha u koučingu
- GROW koučing model:
  - Postavka cilja (goal)
  - Faza realnosti (reality)
  - Faza opcija (options)
  - Provera volje (will)
- Akcioni plan



## KORAK 3: (VIRTUELNA) IMPLEMENTACIJSKA RADIONICA\*

**Trajanje:** 1,5h

**Broj učesnika:** max 12

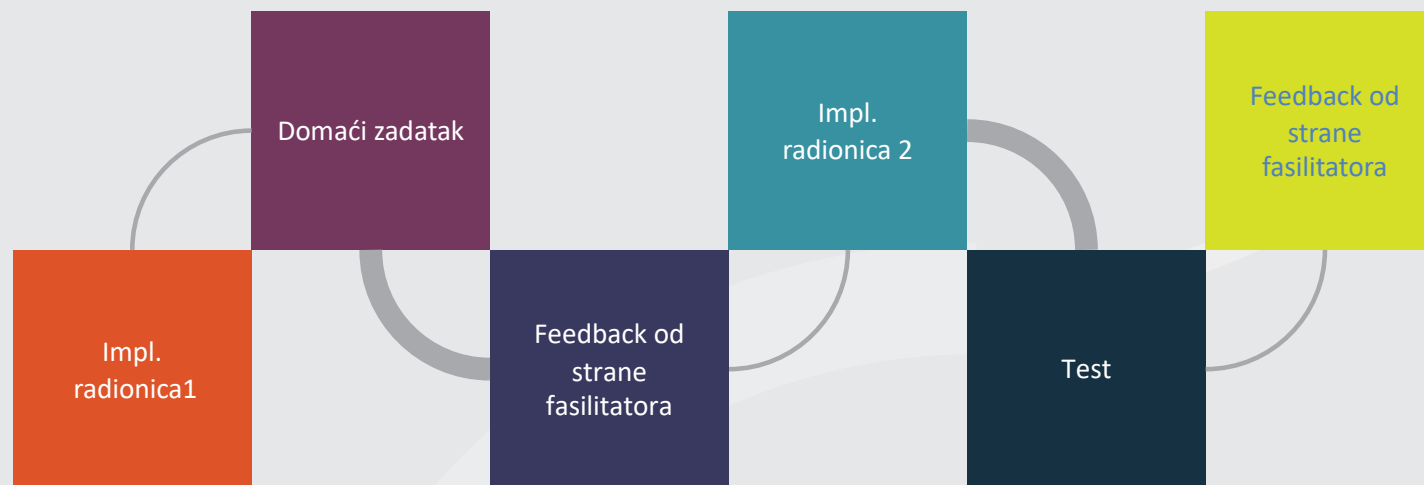
**Cilj:** Primena stečenih znanja i veština u praksi, sticanje samopouzdanja u pripremi I izvođenju sastanaka prateći GROW model.

\*Napomena: Radionice su namenjene provežbavanju stečenih znanja na primerima učesnika i deo su naprednijih paketa puteva učenja.

\*Opciono



# ORGANIZACIJA IMPLEMENTACIJSKIH RADIONICA



## Impl. radionica 1:

Teorija, Diskusija,  
Vežba i domaći zadatka

Trajanje :2 h.

## Domaći zadatak i

### feedback:

Rad na domaćem zadatku  
i individualni feedback

## Impl. radionica 2:

Ponavljjanje, Q&A, Vežbe,  
Deljenje najboljih praksi

Trajanje: 2 h.

## Test i feedback

# KORAK 4: DAVANJE KONSTRUKTIVNOG FIDBEKA

## Opis sadržaja koraka

- Kako (ne) dati fidbek
- Model fidbeka
- Zamke koje treba izbegavati u davanju fidbeka
- Priprema „scenarija“ za davanje fidbeka
- Video materijal
- Kviz znanja





## KORAK 5: MOTIVACIJA TIMOVA

- Video material
- Studija slučaja “Pobednički tim”
- Kako koristiti SMART metod za formulisanje I postavku ciljeva
- Upitnik – Osnove efikasnog upravljanja zaposlenima



# KORAK 6: KAKO DA UNAPREDITE SVOJE VEŠTINE KOUČINGA KROZ BOLJE RAZUMEVANJE VAŠIH ZAPOSLENIH

- Kviz – kako unaprediti svoje veštine koučinga
- Video materijali
- Upitnik – Prilagođavanje svog menadžerskog stila
- Aktivno slušanje
- Test – Da li umem da slušam?
- Kviz – Prilagođavanje menadžerskog stila nivou autonomije zaposlenih



# KORAK 7: (VIRTUELNA) IMPLEMENTACIJSKA RADIONICA\*

**Trajanje:** 1,5h

**Broj učesnika:** max 12

**Cilj:** Primena stečenih znanja i veština u praksi, sticanje samopouzdanja u pripremi I izvođenju sastanaka prateći GROW model.

\*Napomena: Radionice su namenjene provežbavanju stečenih znanja na primerima učesnika i deo su naprednijih paketa puteva učenja.

\*Opciono



# KORAK 8: SERTIFIKACIJA

## Završni testovi i provera stečenog znanja

Osvojen sertifikat učesnici mogu da upload-uju na svoje LinkedIn profile.



## KORAK 9: KOUČING\*

Individualni koučing je namenjen učvrščivanju znanja i primeni u praksi odnosno na situacijama za koje učesnik očekuje da će se sa njima susresti u bližoj budućnosti.

Razrađuju se, dakle, konkretni primeri, specifični za industriju i način prodaje kompanije iz koje učesnik dolazi.

\*Opciono





**MERCURI**  
international