

TOP Leader Academy
Szkolenie dla szefów i menedżerów agencji reklamowych



Etap I Skrzynka Szefa - branżowy pakiet narzędzi menedżerskich	
Zagadnienie Czym się zajmiemy?	Zawartość Co omówimy?
Model sprzedaży	<ul style="list-style-type: none"> • Co się sprawdza dziś w sprzedaży w branży reklamowej? • W jaki sposób pracujemy: obsługa. Sprzedaż telefoniczna oraz/ albo bezpośrednia? • Zagadnienia poruszane podczas szkolenia dla handlowców: EFEKTYWNA ROZMOWA TELEFONICZNA ORAZ PROWADZENIE AKTYWNEJ SPRZEDAŻY z przykładami ćwiczeń i branżowych studiów przypadków
Cele i zadania	<ul style="list-style-type: none"> • Wyznaczanie i przekazywanie celów • Monitorowanie realizacji zadań
Informacje zwrotne	<ul style="list-style-type: none"> • Krytyka a informacja zwrotna • Formułowanie konstruktywnej informacji zwrotnej • Zasady prowadzenia rozmów z podwładnymi
Motywowanie pracowników	<ul style="list-style-type: none"> • Czym jest motywacja? • Psychologiczne podstawy motywacji • Efektywny system motywacji ekonomicznej, czyli co się sprawdza w branży? • Pozafinansowe aspekty motywowania
Style zarządzania	<ul style="list-style-type: none"> • Definiowanie i istota przywództwa • Czym jest efektywność a czym elastyczność w przewodzeniu ludźmi • Wykorzystanie Teorii Sytuacyjnego Przywództwa według Blancharda w praktyce zarządczej (style zarządzania) w pracy menedżera agencji reklamowej

Etap II

Efektywny zespół - modelowanie rozwoju zespołu poprzez coaching

Zagadnienie Czym się zajmiemy?	Zawartość Co omówimy?
Wstęp do coachingu	<ul style="list-style-type: none"> • Czym jest coaching? • Rodzaje coachingu • Efektywne pytania
Model coaching'owy	<ul style="list-style-type: none"> • Model GROW • Umiejętności, Przekonania a Wartości, czyli na jakich poziomach pracuje coach • Style coachingowe i ich praktyczne wykorzystanie w pracy menedżera agencji reklamowej
Trening	<ul style="list-style-type: none"> • Zasady wspólnej pracy w terenie • Prawidłowe wykorzystanie stylów coaching'owych
Efektywny zespół handlowy	<ul style="list-style-type: none"> • Budowanie efektywnego zespołu • Role w grupie, czyli jak dobierać osoby z mojego zespołu w przypadkach różnych zadań w mojej agencji • Rozwiązywanie problemów
Trudne rozmowy z pracownikami	<ul style="list-style-type: none"> • Omawiamy konkretne trudne sytuacje i wspólnie wypracowujemy strategie dobrego postępowania, gdy np. pracownik wykazuje symptomy wypalenia zawodowego, narzeka, ale również jak poprowadzić rozmowę z pracownikiem, który przychodzi po podwyżkę • W jakich sytuacjach stosujemy kary? • Trening trudnych rozmów