Expertní skupina CALLISTO CZ, s.r.o.
+420 606 609 250
info@expertcallisto.cz
www.expertcallisto.cz

SLUŽBA EXPERT CALLISTO

PERFORMANCE TUNING® SALES MANAGEMENT

Program předává do rukou managementu prodeje a prodejních sítí know-how jak vést prodejní týmy i celou oblast prodeje k zvýšení výkonu. Jde přitom o baterii praktických postupů oboru Performance Tuning®, které se používají při skokovém navyšování výkonu obchodníků či obchodních skupin v exekutivních výkonových programech (kdy jde o reálné navyšování výkonu, dosažení konkrétních „čísel“ a „učící se“ efekt je vedlejším produktem programu) Performance Tuning® Liga Vyvolených a Performance Tuning® Manažerská Extraliga (viz. sekce Performance Tuning® ORGANIZACÍ).

Program předává do rukou managementu prodeje a prodejních sítí know-how jak vést prodejní týmy i celou oblast prodeje k zvýšení výkonu. Jde přitom o baterii praktických postupů oboru Performance Tuning®, které se používají při skokovém navyšování výkonu obchodníků či obchodních skupin v exekutivních výkonových programech (kdy jde o reálné navyšování výkonu, dosažení konkrétních „čísel“ a „učící se“ efekt je vedlejším produktem programu) Performance Tuning® Liga Vyvolených a Performance Tuning® Manažerská Extraliga (viz. sekce Performance Tuning® ORGANIZACÍ).

Účastníci programu se seznámí s ne-vědomými vlivy, které zásadně působí na chování a rozhodování jednotlivce MIMO JEHO VĚDOMÉ CHÁPÁNÍ a pochopí základní neurologické principy, které jsou klíčové z pohledu řízení výkonu a změny. Tyto principy je nutné při řízení výkonu v prodejních sítích respektovat. Bohužel tradičně pojatý management o nich zpravidla neví a často ve svých postupech jde doslova proti těmto zákonitostem, které pak rozhodují o výkonu a efektivitě obchodních aktivit jednotlivců i celé prodejní sítě. Pro práci s konkrétními týmy se účastníci programu seznámí s nástroji nastavení prodejní skupiny pro funkční Performance Tuning® management a pro následnou práci s takovou skupinou tak, aby byl maximálně zužitkován vliv na chování každého člena skupiny jednak obrovskou silou skupiny, jednat posunem jeho pomyslných hranic možností v jeho vlastním nastavením mysli (Mind Set Management). V programu se uplatní nejen praktické postupy z programů, které prokazatelně reálně zvyšují výkon prodejců i celých prodejních skupin bez ohledu na obor, ale také objevy výzkumu 2500 nejúspěšnějších prodejců USA provedených v 80. letech specialisty na ne-vědomé rozhodovací procesy a související principy vlivu na chování a výkon v prodejním procesu Dr. Donaldem Moinem a Dr. Kennethem Lloydem a objevy celoživotního výzkumu Roberta Cialdiniho, autora teorie vlivu, emeritního profesora psychologie a marketingu na Arizona State University, jednoho z nejcitovanějších sociálních psychologů současnosti.