

Rozbudowane kompetencje menedżera marketingu i sprzedaży

Program:

Do uzgodnienia z Klientem

Korzyści biznesowe:

- **Zwiększenie efektywności zarządzania zespołem i zasobami ludzkimi:** Szkolenie dostarcza menedżerom narzędzi do skutecznego planowania zasobów ludzkich, zarządzania konfliktami oraz podejmowania trudnych decyzji w kryzysowych sytuacjach. Umożliwia to lepsze dopasowanie kompetencji pracowników do ról, co z kolei prowadzi do zwiększenia wydajności zespołu. Menedżerowie uczą się również, jak skutecznie motywować zespoły rozproszone oraz wprowadzać standardy pracy zespołowej, co jest kluczowe w dobie pracy zdalnej.
- **Poprawa wyników negocjacji i relacji z klientami:** Umiejętności związane z prowadzeniem negocjacji z kluczowymi kontrahentami oraz rozpoznawaniem i przeciwdziałaniem manipulacjom pozwalają menedżerom na budowanie silniejszych relacji z klientami. Dzięki zrozumieniu różnic pomiędzy współpracą z klientem indywidualnym a instytucjonalnym, menedżerowie mogą skuteczniej dostosować swoje podejście, co przekłada się na lepsze wyniki sprzedaży i długoterminowe partnerstwa.
- **Rozwój kompetencji i zaangażowania pracowników:** Szkolenie kładzie duży nacisk na znaczenie badań kompetencyjnych oraz szkolenia jako kluczowej formy rozwoju pracowników. Menedżerowie uczą się, jak określać indywidualne potrzeby pracowników oraz wspierać ich rozwój, co prowadzi do zwiększonego zaangażowania i satysfakcji z pracy. W efekcie organizacja zyskuje bardziej lojalnych i kompetentnych pracowników, co jest istotne dla osiągnięcia długoterminowych celów biznesowych.

Szkolenie przyczynia się do poprawy zarządzania zespołami, efektywności negocjacji oraz rozwoju kompetencji pracowników, co w rezultacie przekłada się na lepsze wyniki finansowe i konkurencyjność firmy na rynku.

Czas trwania:

Do uzgodnienia z Klientem

