

Sales-коучинг

Как запланировать и оценить
результаты коучинга для клиента?

Елена Малильо,

Светлана Гришаева



Елена Малильо

Эксперт в области создания системы обучения руководителей и продающего персонала

Автор уникальных сертификационных программ для руководителей и sales-коучей

Директор University of Future Business Skills

Профессиональный коуч MCC ICF с 4 000 часов сессий

Премия Leadership Coaching Awards

Специализации в коучинге: executive-коуч,

Team- коуч, sales-коуч, стресс-коуч, agile-коуч

Сертифицированный эксперт по оценке персонала (TTI SS)

Автор бестселлера для Руководителей отделов продаж

Автор Sales KIT - конструктора подготовки к продажам и переговорам

Светлана Гришаева

Исполнительный директор University of
"Future Business Skills"

Специализации в коучинге: life-коуч, executive-коуч,
спортивный коуч, sales-коуч

Ментор

Управленческий опыт – региональный руководитель
крупной производственной компании

Что такое SALES-коучинг?



Sales-коучинг - это экспертный коучинг тех,

Кто продает товары и услуги, идеи,

направленный на развитие

sales-skills и

конкретный результат

SALES-коучинг про:

- ресурсы на достижение целей
- увеличение доходов
- финансы, финансовое планирование
- планы продаж и KPI в компаниях
- получение инвестиций
- продажу идей внутри компании и вовне



Sales-коучинг – один из инструментов работы с клиентом в долгосрочном контракте. При работе с Колесом баланса закрывает темы доходов, финансов, ресурсов на достижение целей



Sales-коучинг позволяет запланировать реальный результат клиента и оценивать прогресс в его достижении на всем протяжении работы в коучинговом контракте



Sales-коучинг помогает «оцифровать» результат клиента. Таким образом и клиент, и коуч имеют четкую картину того, что стало результатом сотрудничества

Забронируйте место на
курсе



Подключитесь к каналу «Результативный коучинг»
и получайте информацию из первых рук





+7 (922) 634 85 12



futureskills.biz



info@futureskills.biz



+7 (922) 634 85 12



t.me/salespractice