

Plan Rozwoju Eksperckości Handlowca — 90 dni

Trzy miesiące czytania materiałów uczą mówić o rozwiązaniu, a nie rozpoznawać sytuację klienta. Siedem pytań układa naukę wokół waszych własnych przypadków: co ma umieć rozpoznać, po czym poznać, że umie, i skąd wezmą się przykłady.

PRACA ZESPOŁU · PIĘTNAŚCIE MINUT NA JEDEN PLAN

KIEDY SIĘGNAĆ

- + nowa osoba dostała dostęp do dysku i to jest cały plan rozwoju;
- + ktoś swobodnie mówi o produkcie i milknie przy pytaniu o sytuację klienta;
- + wiedza siedzi w dwóch osobach i nigdzie poza nimi;
- + ta sama pomyłka wraca u kolejnych osób;
- + nie wiadomo, kiedy ktoś jest gotowy prowadzić rozmowę sam.

WYPEŁNIJ 7 PÓL

01 KOGO I W CZYM ROZWIJACIE

Jaka rola, jaki segment?

02 CO MA UMIEĆ ROZPOZNAĆ

Jakie sytuacje u klienta ma umieć nazwać?

03 CO MA UMIEĆ ROZSTRZYGNAĆ

Kiedy to jest ten problem, a kiedy zupełnie inny?

04 SKĄD PRZYKŁADY

Które wasze przypadki opiszecie tak, żeby dało się z nich uczyć?

05 KIEDY MA WOŁAĆ O POMOC

Po czym pozna, że sprawa przerasta jego wiedzę?

06 PO CZYM POZNACIE POSTĘP

Co ma być widać w rozmowie za trzy miesiące?

Startujecie, zawężacie zakres, najpierw opisujecie przypadki czy zmieniacie plan?

CO Z TEGO WYCHODZI

Plan składa się z materiałów do przeczytania

Dopiszcie przypadki. Wróć do pytania 4 — wiedza o produkcie nie zamienia się sama w rozpoznawanie sytuacji klienta.

Nikt nie opisał waszych własnych przypadków

To jest wąskie gardło całego planu — nie brak szkolenia i nie brak chęci po stronie uczącego się.

Nie wiadomo, kiedy wołać eksperta

Dopiszcie to w pytaniu 5. Brak tej granicy kosztuje najwięcej i ujawnia się najszybciej — u klienta.

Postęp mierzycie testem wiedzy

Zmieńcie na rozmowę albo nagranie. Pytanie 6 dotyczy zachowania, a nie pamięci.

Ta sama pomyłka wraca u kolejnych osób

To nie jest luka jednej osoby, tylko brakujący przypadek w waszej bibliotece.
