

Plan Wdrożenia Metodyki Sprzedaży

Szkolenie nie jest wdrożeniem. Osiem pytań ustala, co ma się zmienić w codziennej pracy jednego zespołu, kto to wesprze, gdzie sprawdzicie najpierw i co zrobicie, gdy pilotaż wypadnie źle. Całym programem zmiany systemu sprzedaży zajmuje się Roadmapa Transformacji.

PRACA ZESPOŁU · DWADZIEŚCIA MINUT NA JEDNO WDROŻENIE

KIEDY SIĘGNAĆ

- + metodyka została wdrożona przez szkolenie i prezentację;
- + ludzie wrócili do starego sposobu po trzech tygodniach;
- + managerowie nie wiedzą, czego mają wymagać;
- + nie wiadomo, czy to nie działa, czy nie zostało wdrożone;
- + planujecie rozszerzyć coś na cały dział po jednym udanym zespole.

WYPEŁNIJ 8 PÓŁ

01 CO WDRAŻACIE

Która wersja metodyki i w jakim zakresie?

02 CO MA SIĘ ZMIENIĆ W PRACY

Co ludzie mają robić inaczej niż dzisiaj?

03 PO CZYM TO ZOBACZYCIE

Jaki ślad zostanie — dokument, zapis, sposób prowadzenia rozmowy?

04 KTO MA TO WESPRZEĆ

Co dokładnie robi manager — i czy on to wie?

05 GDZIE SPRAWDZICIE NAJPIERW

Na jakim zespole i przez jak długo?

06 CO TO UTRUDNI

Co w dzisiejszej pracy stoi temu na drodze?

07 CO, JEŚLI NIE ZADZIAŁA

Zmieniacie metodykę, zakres, wsparcie — czy wycofujecie?

08 DECYZJA

Startujecie, zawężacie, przygotowujecie wsparcie czy odkładacie?

CO Z TEGO WYCHODZI

Zmiana opisana jest jako „lepsze rozmowy”

Tego nie da się zobaczyć. Wróć do pytania 2 i opisz zachowanie, nie jakość.

Manager nie wie, czego ma wymagać

Wdrożenie nie ruszy. Wróć do pytania 4 — to najczęstszy powód, dla którego metodyki umierają po kwartale.

Pilotaż nie ma warunku zatrzymania

Dopiszcie go. Bez tego każdy wynik zostanie uznany za sukces, a wdrożenie za zakończone.

Ludzie wracają do starego sposobu

Przyczyny szukajcie w pytaniu 6, a nie w motywacji. Stary sposób zwykle jest po prostu tańszy w wykonaniu.

Rozszerzacie po jednym udanym zespole

Sprawdźcie, co w tamtym zespole było wyjątkowe. Zwykle jest to jedna osoba, która nie pojedzie z metodyką dalej.
