

OBSAH

Úvodem	8
1. Co se stane, když za vaše obchodníky přeberete plnou zodpovědnost	11
2. Jak být inspirativním lídrem	19
3. Jak být strategickým manažerem	27
4. Zkompetentňujte jednání obchodníků	31
5. Co musíte všechno dělat? Tancovat POLKu	33
6. Trénink	47
7. Koučink	61
8. Metoda CRAC	71
9. Konzultace	77
10. Simulace	93
11. On-job trénink	107
12. Nahrávky schůzek a telefonátů	113
13. Soutěže	117

14. Porada	125
15. Adaptace – zaučení nových obchodníků	145
16. Odměňování a typ úvazku	161
17. Nábor nových obchodníků	175
18. Kariérní růst obchodníků	205
19. Inovace	211
20. Sebevzdělávání a osobní růst	217
21. Školení	225
22. Online kurzy	233
23. Agenda obchodů	237
24. Sales script	249
25. Motivace obchodníka a jak ji hledat	261
26. Kompetenční model	273
27. Ukázkové rozhovory s obchodníkem	279
28. Rozloučení	295