**Техническое задание на тренера**

**Наименование обучения:**Эффективные продажи и развитие команды: инструменты для управляющих филиалов.

**Целевая аудитория:** Управляющие филиалов банка

**Цель обучения:**

Развитие управленческих и продажных компетенций у руководителей отделений с акцентом на:

* повышение личной эффективности в управлении продажами
* развитие навыков наставничества и контроля за качеством работы команды
* формирование культуры продаж и ориентации на клиента

**Дата тренинга:** 11 июля

**Место**: город Чолпон-Ата

**Время:** с 14:00 до 18:00

**Формат:** Очный

**Количество участников:**25 сотрудников

**Техническое задание (ТЗ) тренеру**

**Задачи тренинга**

* Актуализировать знания о современных методах и подходах в продажах банковских продуктов.
* Сформировать у участников чёткое понимание своей роли в повышении продаж.
* Развить навыки:

·         постановки задач и контроля за выполнением плана продаж

·         диагностики слабых мест в работе команды

·         проведения эффективных ежедневных “пятиминуток”, коучинг-сессий, мини-разборов

·         мотивации команды через нематериальные инструменты

* Отработать техники обратной связи и корректирующих бесед с подчинёнными.

 **Ожидаемый результат**

* Участники составят персональные планы по усилению работы с командой.
* Повысится осознанность в управлении продажами и качестве клиентского сервиса.

**Обязательные элементы**

* Диагностика уровня участников (до или в начале тренинга)
* Минимум 50% практики: кейсы, разборы ситуаций, ролевые игры
* Раздаточный материал (скрипты, чек-листы, инструменты)
* Финальное задание: план внедрения или action plan

**Темы, которые необходимо включить**

* Роль управляющего как “лидера продаж”
* Как выявлять и устранять слабые места в воронке продаж
* Ежедневный контроль и “влияние без давления”
* Эффективная обратная связь: ошибки и лучшие практики
* Развитие навыков сотрудников на рабочем месте
* Сложные сотрудники: как корректировать поведение и мотивировать

Все, что можно успеть в течение 4 часов.

**Квалификационные требования к тренеру:**

* Тренер должен иметь не менее 3 лет опыта в продажах и тренерства;
* Наличие навыков фасилитации процессов / модерации и коучинга;