

## Open Sales Program, czyli Otwarty Program Rozwoju Sprzedawców- ciekawe rozwiązanie dla Twojej Organizacji.

---

### Co to jest Open Sales Program?

---

Rozwój sprzedawców aktywnych jest wyzwaniem. Ten rodzaj handlowców to ludzie o specyficznym podejściu do pracy zawodowej i do swojego rozwoju.

Doświadczenie jakie zdobywają dzięki charakterowi pracy sprawia, że stają się także wymagający na polu inwestycji we własny rozwój. „Zwyczajne szkolenia” już nie wystarczają i rodzi się potrzeba „czegoś innego”.

Open Sales Program© proponuje pracę na doświadczeniu uczestników, wyznaczenie indywidualnych celów rozwojowych i pomoc w ich realizacji, a także dobrą zabawę połączoną ze sprawdzianem swoich osiągnięć.

---

### Do kogo jest kierowany?

---

Program opiera na się na następujących założeniach:

- Cele oraz treść programu zostały zdefiniowane w stosunku do ściśle określonej grupy docelowej – sprzedawców aktywnych.
- Formuła programu została oparta na autorskiej metodyce open-learning©.
- Terminy oraz miejsce realizacji programu są bezpośrednio dopasowane do harmonogramu działań uczestników.
- Wszelkie czynności organizacyjne są koordynowane przez zespół Openlearning – klient monitoruje i akceptuje kolejne etapy programu.
- Otwarty charakter programu pozwala na permanentne dokonywanie zmian w zakresie merytorycznym i technicznym.
- Program jest projektowany dla wybranych w pierwszej fazie uczestników – uczestnicy i trenerzy nie zmieniają się podczas jego trwania.

---

### Cele Open Sales Program.

---

Nadrzędnym celem programu jest **stała** zmiana oraz rozwój wybranych zachowań sprzedażowych w ściśle określonych sferach. Stopień zaawansowania programu zależy od grupy uczestników.

Dodatkowymi celami programu są:

- Kreowanie jak też utrwalanie zachowań pro-sprzedażowych opartych na indywidualnej formule aktywizującej.

- Propagowanie mechanizmów tworzenia organizacji zorientowanej na klientów oraz identyfikującej się z ich potrzebami.
- Wymiana doświadczeń oraz pogłębianie wzajemnych relacji interpersonalnych sprzedawców.
- Rozwój oraz modyfikacja narzędzi wykorzystywanych w ramach codziennej pracy sprzedawców.
- Rozwój osobisty handlowców z dużym doświadczeniem zawodowym

---

### **Korzyści dla Twojej Organizacji.**

---

W zasadzie korzyści podobne są do tych wynikających z programu dla managerów, wynika to z faktu, że sprzedawcy są równie ważnym elementem sprawnego funkcjonowania firm.

Korzyść pierwsza...

Rozwój sprzedawców to **inwestycja** w drugi po managerach najważniejszy pion organizacji. Postawy i sposób pracy tego zespołu wpływa na wynik finansowy firmy.

Korzyść druga...

Program jest działaniem **kompleksowym**, wielokierunkowe i zróżnicowane w formie działania rozwojowe jakich doświadczają uczestnicy pozwalają jeszcze lepiej osiągać zamierzone efekty.

Korzyść trzecia...

To **efektywność programu**- badanie diagnostyczne na początku projektu pozwala nie tylko określić potrzeby rozwojowe poszczególnych sprzedawców aktywnych, ale daje impuls do indywidualnego rozwoju z racji pełnej i obiektywnej informacji zwrotnej płynącej z początkowego badania.

Korzyść czwarta...

**Cała logistyka** programu **przerzucona jest na stronę Openlearning**. Wszystkie sprawy organizacyjne i logistyczne leżą po naszej stronie, Państwo jedynie akceptują kolejne etapy bądź inne istotne elementy

Korzyść piąta...

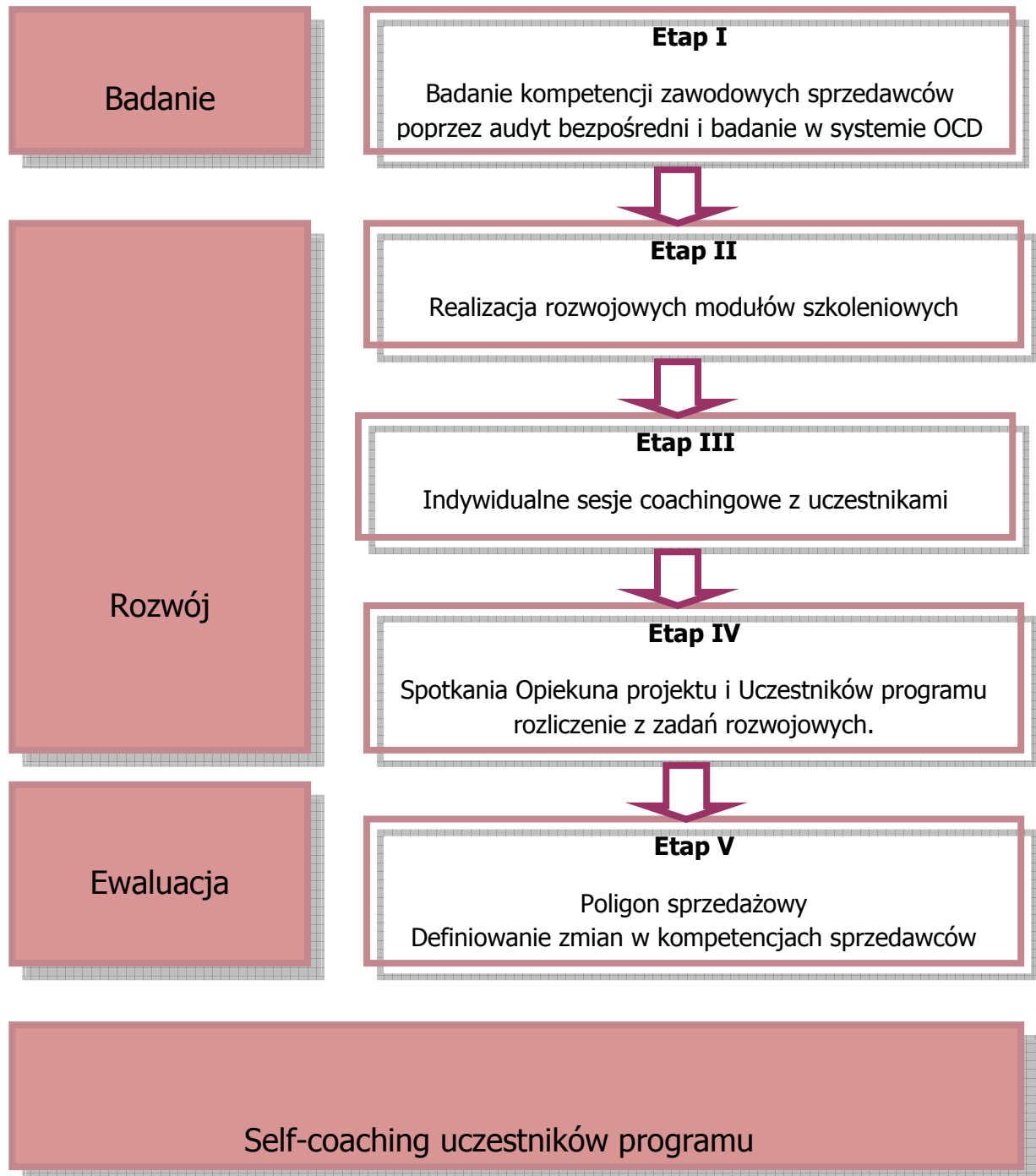
Realizacja programu podnosi **prestż** organizacji, w której jest organizowany i wpływa **motywująco** na uczestników projektu rozwojowego.

---

## Harmonogram Open Sales Program.

---

Open Sales Program© zakłada przeprowadzenie pięciu współzależnych etapów:



---

## Najczęstsze obawy i pytania naszych Klientów wraz z odpowiedziami.

---

**Pytanie:** Jak i kto wybiera liderów do programu?

**Nasza odpowiedź:** Decyzja o realizacji projektu podejmowana jest zazwyczaj przez managera sprzedaży w porozumieniu z działem HR.

**Pytanie:** Czy same szkolenia nie wystarczą, po co są konsultacje indywidualne?

**Nasza odpowiedź:** Konsultacje indywidualne w ramach OSP są wsparciem dla szkoleń. Często uczestnicy warsztatów napotykają wiele przeciwności podczas wdrażania zachowań, narzędzi i postaw wypracowanych na podczas sesji i właśnie możliwość indywidualnego spotkania ma zapobiec sytuacji, w której uczestnik nie może poradzić sobie z pełnym wykorzystaniem efektów szkolenia w warunkach swojej codziennej pracy.

**Pytanie:** Na czym polegają spotkania z Opiekunem projektu?

**Nasza odpowiedź:** Poza prowadzącymi szkolenia, każdy z projektów jest traktowany indywidualnie poprzez przydzielenie Opiekuna projektu, który jest niejako „centrum wymiany informacji” i jest odpowiedzialny za monitorowanie postępów w rozwoju uczestników.

Koordynacja projektu przez Opiekuna jest bezpłatna (dotyczy konsultacji telefonicznych oraz mailowych). Aby jednak osiągnąć cele projektu sugerujemy zorganizowanie w trakcie trwania projektu minimum sześciu spotkań Opiekuna i Uczestników. Celem spotkań jest możliwość uzyskania bezpośrednich informacji o nastawieniu uczestników, ich motywacji do pracy, planowanych działań, stopnia zaangażowania w realizację wyznaczonych wspólnie celów oraz omówienia ewentualnych trudności w ich realizacji.

**Pytanie:** Jakie szkolenia są realizowane w ramach programu?

**Nasza odpowiedź:** Program składa się z poszczególnych modułów tematycznych, których zakres i intensywność prowadzenia zależy od PEI. Moduły szkoleniowe są realizowane w wybranym miejscu w Polsce, w sieci współpracujących z naszą firmą ośrodkach szkoleniowych.

W ramach Open Sales Program© rozwijane są kompetencje w następujących sferach:

- **Sprzedawać więcej**
- **Techniki negocjacji**
- **Budować wizerunek**
- **Organizować pracę**
- **Pracować kreatywnie**

**Pytanie:** Czy szkolenia są dopasowane do oczekiwań sprzedawców?

**Nasza odpowiedź:** Oczywiście, że tak. Badanie początkowe pozwala odnieść się do indywidualnych potrzeb każdego z uczestnika poprzez takie zaplanowanie ćwiczeń i procesu grupowego, które powoduje że w każda z osób szkolonych jest rozwijana w różnym, sobie właściwym zakresie. Jednocześnie osoby o niższych umiejętnościach motywowane są do większego wysiłku rozwojowego, aby rozwinąć się szybciej w określonym kierunku. Poza tym nasza sugestia co do sfer, które są szkolone nie zamyka możliwości dopasowania szkoleń do poziomu zaawansowania uczestników. To podejście, wiedza, doświadczenie i zaangażowanie trenera sprawia, że projekt staje się rzeczywiście „szyty na miarę”.

---

## **Podsumowanie.**

---

Szanowny Kliencie, jeśli zainteresował Cię ten program i widzisz jego przydatność dla Twojej organizacji lub masz jeszcze jakieś pytania, napisz na [kontakt@openlearning.pl](mailto:kontakt@openlearning.pl) lub [sebastian.sauter@openlearning.pl](mailto:sebastian.sauter@openlearning.pl), dzięki czemu uzyskasz szersze informacje na temat projektu.

Możesz także Szanowny Kliencie zaprosić mnie na krótkie spotkanie, bo przecież nie ma to jak osobisty kontakt. Pozwala na interakcję i poznanie potencjalnego partnera biznesowego, czyli oszczędza Twój czas. Poza tym w naszej pracy hołdujemy zasadzie, że to potrzeba klienta definiuje nasze działania, a nie odwrotnie. Dlatego też, możliwość poznania potrzeb naszego Klienta i doradztwo jemu traktujemy priorytetowo.