

PROCES WDROŻENIA NOWEGO CZŁONKA ZESPOŁU SPRZEDAŻOWEGO

Poniżej przedstawiony został zestaw pytań, które należy umówić z podwładnym, podsumowując pierwszy okres adaptacyjny nowego członka zespołu sprzedażowego:

1. Czy Twoje oczekiwania, co do nowego miejsca pracy zostały spełnione? Uzasadnij wypowiedź.

.....
.....
.....

2. Czy Twoje oczekiwania, co do podnoszenia własnych kwalifikacji zostały spełnione? Napisz, w jaki sposób.

.....
.....
.....

3. Jakie są Twoje oczekiwania wobec współpracowników i przełożonego?

.....
.....
.....

4. Jak wyobrażasz sobie swoją ścieżkę kariery w firmie?

.....
.....
.....

5. Co jest dla Ciebie najważniejsze w pracy zawodowej?

.....
.....
.....

6. Czy uzyskałeś pomoc i wsparcie, którego oczekiwałeś od przełożonego? Uzasadnij odpowiedź.

.....
.....
.....

7. Co według Ciebie wymaga ulepszenia w dziale lub zespole?

.....
.....
.....

8. Co uważasz za największą zaletę pracy w tej firmie:

.....
.....
.....

9. Co doceniasz w swoim zespole lub dziale sprzedażowym?

.....
.....
.....

10. Jak oceniasz atmosferę pracy w firmie lub w samym zespole?

.....
.....
.....

11. Jak chciałbyś, aby wyglądała dalsza współpraca z przełożonym?

.....
.....
.....

Prezentowany dokument jest tylko częścią całego narzędzia, możliwym do wykorzystania w indywidualnych przypadkach. W razie zainteresowania uzyskaniem całości wiedzy dotyczącej danej kwestii zachęcamy do kontaktu mailowego: biuro@dworaczynski.pl lub telefonicznego +48 690 493 745. Istnieje możliwość przygotowania odpowiednich narzędzi pod wybrany temat czy zagadnienie. Zapraszamy również do zapoznania się z ofertą szkoleń dotyczących tematyki sprzedażowej na stronie www.dworaczynskiconsulting.pl.