



pod lupą



„Strategie i decyzje operacyjne są istotne, ale wszystko, co najważniejsze i tak zależy od ludzi. Jeśli właściwa osoba wskazuje drogę, dzieją się wspaniałe rzeczy”.

Pod słuchane i podpatrzone z Terenu ...

Wprowadzenie do Roli Lidera Sprzedaży



ASLF i PATD – niech zgadnę! Czy to przypadkiem nie dwa magiczne pojęcia, o których na okrągło ostatnio słyszysz? Zgadza się! ASLF dedykowany Programowi Liderzy Sprzedaży i PATD opisujące podstawowe procesy realizowane podczas działań w Terenie. Te dwa określenia w istocie definiują nie tylko to, na czym ostatnimi czasy koncentrują się działania w Avon, ale i Twoją, drogi Liderze, rolę w firmie.

ASLF i PATD to podstawa Twoich działań. Wszystko, czym się zajmujesz, właśnie ich powinno dotyczyć.

Czego tak naprawdę od Lidera Sprzedaży oczekuje Avon? Odpowiedź jest prosta: rozwoju jego biznesu, wzrostu liczby Konsultantek i Liderów w strukturze, wzrostu sprzedaży. Aby to osiągać warto koncentrować się na:



LIDERZY SPRZEDAŻY

ASLF – to nic innego, jak ciągły rozwój i utrzymywanie właściwej struktury ASLF w Twoim zespole. Jak wiesz, szczególnie istotne dla Twego biznesu jest stałe powiększanie w strukturze Programu LS liczby Liderów na poziomie SLZ+, czyli SLZ, MZ i SMZ oraz stałe rekrutowanie i rozwój nowych LS. Gwarantuje Ci to uzyskiwanie bonusów na za rozwój struktury i przyczynia się do uzyskiwania bonusów za awanse.

PATD – to nic innego, jak podstawowe procesy w Terenie, których stosowanie pozwala skutecznie realizować Twoje cele.

Prospecting (P), mianowanie (A), szkolenie Konsultantek (T1-T4) i rozwój Liderów Sprzedaży (D1-D4) powinny być zgodne z wartościami, zasadami, strategią i standardami Avon.

PATD to fundamenty leżące u

podstaw działania naszej firmy. Są one niezmiennie od ponad 120 lat. To właśnie ich stosowanie umożliwiło nam osiągnięcie tak wysokiego poziomu rozwoju i zagwarantowało pozycję Lidera na rynku. Dzięki temu dziś jesteśmy jednym z największych światowych koncernów kosmetycznych, pozostając jednocześnie liderem sprzedaży bezpośredniej.





Twoje odpowiedzialności jako LS w Avon doskonale charakteryzuje poniższe zdanie:

Lider Sprzedaży jest w całości odpowiedzialny za proces szkolenia i rozwoju Konsultantek i Liderów Sprzedaży w swoim zespole, zgodnie ze standardami PATD.

A na czym polega Twoja rola w zakresie szkolenia oraz rozwoju Konsultantek i Liderów w zespole? Przyjrzyj się niżej zamieszczonym definicjom:

Prospecting

Lider Sprzedaży może poszukiwać Konsultantek i Liderów Sprzedaży na terenie swojego okręgu, powinien jednak skupiać się głównie na terenie w pobliżu swojego miejsca zamieszkania.

Mianowanie

Lider Sprzedaży może mianować Konsultantki i Liderów Sprzedaży na terenie swojego okręgu. Powinien osobiście przeprowadzić mianowania (AT1) swoich Konsultantek i Liderów Sprzedaży.



Szkolenie

Lider Sprzedaży jest odpowiedzialny za szkolenie swoich Konsultantek. Powinien przeprowadzić wszystkie Kontakty Szkoleniowe (T2-T4) ze wszystkimi swoimi nowymi Konsulantkami.

Rozwój

Lider Sprzedaży jest odpowiedzialny za rozwój Liderów ze swojego zespołu. Powinien przeprowadzić wszystkie Kontakty Rozwojowe (D1-D4) ze wszystkimi swoimi Liderami Sprzedaży.

Weź na siebie odpowiedzialność za realizację ASLF i PATD w swoim zespole.

Czy to, co zrobię będzie miało wpływ na zwiększenie sprzedaży w moim zespole?
Czy podejmowane przeze mnie działania koncentrują się na rozwoju ASLF w moim miniokręgu?
Czy moi Liderzy i Konsultantki są szkoleni zgodnie ze standardami PATD?
Czy to, czym się zajmuję, odnosi się do tego, co sobie zaplanowałem w ramach realizacji sprzedaży, budowania struktur w Programie LS, doskonalenia PATD w zespole?
Czy mój zespół się rozwija?



Realizując swoje cele, często zadawaj sobie powyższe pytania. Jeśli będziesz musiał udzielić sobie na nie przeczącej odpowiedzi, będzie to dla Ciebie sygnałem, by skoncentrować się znów na tym, co najważniejsze i najszybciej prowadzi do sukcesu. Dzięki temu za jakiś czas będziesz mógł na te same pytania z satysfakcją odpowiedzieć „tak”. Umiejętność koncentracji na priorytetach w dążeniu do realizacji celów uznaje się na rynku za jedną z najbardziej pożądanych kompetencji zawodowych menedżera. Dzisiaj w „Przeglądzie” zamieściliśmy kluczowe dla Ciebie w tym zakresie informacje, które w kolejnych wydaniach będziemy pogłębiać i rozwijać. Mamy nadzieję, że to krótkie wprowadzenie do roli LS pomoże Ci przy podejmowaniu działań zmierzających do realizacji celów Twoich i Twego zespołu. Powodzenia!