تحفيز فريق المبيعات الخاص بك

اختر 3-1 محفزات

أثناء عملك لاكتشاف ما يجده كل موظف محفزًا ، اطلب منه أو منها سرد 3-1أشياء هي الأكثر تحفيزًا .يساعد هذا عضو الفريق في توضيح ما سيحفزه بشكل أفضل ، ويمنحك بعض الخيارات عند التخطيط للحوافز والمكافآت . قد يكون من الصعب على الفرد تضييق القائمة إلى 3 عناصر فقط ، ولكن هذا رقم جيد للتصوير من أجله .اطلب من الشخص أن يفكر في أهدافه وقيمه عند الخروج بهذه العناصر .قد تشمل العناصر الشائعة

- المكافآت الملموسة ، مثل الشهادات أو الجوائز
- تعرف
- المكافآت المالية مثل الزيادات أو المكافآت
- إجازة أو مكافآت أخرى لوقت الفراغ

محاكاة أفضل الممارسات

تعد محاكاة أفضل ممارسات قادة الصناعة طريقة رئيسية أخرى لتحفيز فريق المبيعات الخاص بك . ابحث عن المنظمات التي لديها فرق مبيعات ناجحة ومتفاعلة .مالذي يفعلونه؟ كيف يحفزون فرقهم؟ كيف يكافئونهم؟ إن قضاء الوقت في القراءة عن هذه المنظمات وحتى سؤال الإدارة داخلها يمكن أن يساعدك في التعرف على مجموعة من أفضل الممارسات لتطبيقها في مؤسستك .قد تتضمن بعض أفضل الممارسات ما يلي:

- كثرة التواصل
- مكافآت شخصية
- الاعتراف بالنجاحات
- حوافز للأفراد
- حوافز للجماعات
- التدريب والتطوير المستمر

إنجازات المكافآت

الثقافة التحفيزية هي الثقافة التي يتم فيها الاعتراف بالإنجازات بانتظام. أحد أسباب أهمية اكتشاف ما يحفز الموظفين الأفراد هو التعرف على الإنجازات بشكل صحيح. بالإضافة إلى الأهداف التي حددتها أنت والموظف معًا ، خصص بعض الوقت للتعرف على الإنجازات على مدار الربع أو العام. قدم مكافآت تتماشى مع الأشياء التي أخبرك الموظف بأنها تحفزه أو تحفزها. قد تكون بعض الإنجازات التي تستحق التقدير بين فريق المبيعات لديك:

- **الحصول على عميل جديد**
- **تجاوز هدف المبيعات**
- **إكمال التدريب**
- **تقديم عرض للأقران**
- **التقديم في مؤتمر**

هذه الوثيقة مُلك لأكاديمية أساسيات (خدمة مقدمة من أساسيات للخدمات الاستشارية) - © حقوق النشر محفوظة