

Tradycyjne warsztaty i szkolenia nie dają oczekiwanej efektywności. Przyczyny takiego stanu rzeczy zaprezentowano poniżej

1. **Szkolenia w miejscu odizolowanym od firmy.** Trening jest częścią pracy i powinien odbywać się w miejscu pracy. Takie założenie sprzyja natychmiastowemu wykorzystywaniu wiedzy zdobytej na warsztacie. Skończyłem warsztat, zamykam drzwi i zaczynam działać zgodnie z nabytymi umiejętnościami.
2. **Treningi sprzedażowe są zbyt krótkie i nie dają informacji zwrotnej.** Krzywa uczenia(*) wyraźnie pokazuje możliwości percepcyjne i pamięciowe ludzkiego mózgu. Nadmiar informacji przekazany w jednostce czasu nie zostanie przyswojony a tym bardziej zapamiętany. Nowe umiejętności muszą być aplikowane z zachowaniem proporcji pomiędzy ilością i możliwością.
3. **Szkolenia nie uwzględniają aspektów psychicznych.** Bariery mentalne muszą celowo zostać złamane. Nawet najlepsze szkolenie nie wiele pomoże, jeśli warunki pracy będą nieodpowiednie
4. **Szkolenia sprzedażowe tracą praktyczne znaczenie.** Technika sprzedaży „spinacza biurowego” czy też „piramida potrzeb” nie dają już odpowiedzi na dzisiejsze pytania sprzedawców. Dają zbyt duży poziom ogólności. Trener musi mieć tą samą perspektywę sprzedaży co uczestnicy. Klient, produkt, rynek, firma uczestników szkolenia - tego jest zbyt mało.
5. **Metody szkoleniowe są przestarzałe.** Praca w grupie, odtwarzanie scenek już nie wystarcza. „Kolorowe, samoprzylepne karteczki” miały już swój czas. Przesadna ekspresja trenerów przynosi wręcz odwrotne do zamierzenia efekty
6. **Szkolenia sprzedażowe nie są trwałe.** Zawartość szkolenia uważana jest jako „nieobowiązująca” lub jako „opcja”. Zmiana zachowań wymaga czasu i powtórzeń(*). „Zakotwiczenie” następuje w ich następstwie. Kierownictwo firmy nie jest włączone od samego początku. Konkretnie działania nie są przypisane i kontrolowane.
7. **Szkolenia uczą wielu nieużytecznych rzeczy.** Do szkoleń sprzedażowych zostało wprowadzonych wiele pseudonaukowych teorii i modeli. Znane fakty są „wałkowane” godzinami.

Na szczęście mamy środki zaradcze:

[Zobacz jak działamy](#)

[Poznaj jeden z naszych modeli nauczania](#)

[Sprawdź w jaki sposób uczymy sprzedawania](#)