

MOST MÁR DOLGOZNI KÉNE, NEM TANULNI! ----- -----avagy hogyan válassz tréneret?

Egyre több a túlképzett vállalkozó vagy mlm-es.

Onnan ismerjük meg őket, hogy egyre többet tanul, és egyre kevesebbet dolgozik. (vagyis keres.)

Mindenki volt már szar tréningen, vagy olyanon, amit semmire nem tudott használni.

Egy vezetőnek ez a halála, megrendel egy képzést a munkatársainak, és szarul sül el.

Nem csak kidobott pénz és idő volt, hanem:

1. A céghez való lojalitást is lerombolta. 2. Összezavarhatta az embereket. 3. Inaktivitást okozott, mert bonyolultabbá tette a munkát. 4. Összetörte a csapatszellemet, mert a munkatársak megegyeztek, hogy a főnök ezt is elszúrta. 5. Újabb kudarc élményt okozott a cég vagy a csoport életében.

Előfordul, hogy a vezető részt vesz valaki tréningén, majd a belsőre egy altréneret küld a cég, amikor a csapatának megtartják, és az a tréner, mivel kezdő vagy nem az a minőség, nem akkorát durran.

A nap elején már LE KELLETT volna fújni az egésztestet, és haza zavarni a tréneret, visszakérni a pénzt, vagy új időpontot kérni az eredeti trénerrel, és azt a napot átalakítani bográcsgulyásozássá.

Én is tartottam már olyat, amit jól elszúrta, de utána újra megtartottam kellő felkészülés után, és akkor már sikeres volt. (2007-ben volt ilyen utoljára.)

Nem fogom leírni, hogy a tréning mitől sikeres, mert ezek a szakmai titkaim, de le tudom írni, hogy egy tréner mitől jó!

Aki tudja csinálja, aki nem tudja tanítja.

Ebben sok igazság van, de csak azért mert az emberek nem értenek a tanításhoz, oktatáshoz.

Sok sikeres ember fejfájást kap, ha értetlen embereknek kell magyaráznia. Nem tudnak tanítani, csak csinálni.

Egy jó tréner nevére nevezi a dolgokat, és a vezetőség és a csoport között nagyobb harmóniát és megértést ér el a nap végére. Ez lelkesedést szül, a munkakedv felmegy, és a termelés megugrik a képzés után

Egy jó tréner:

1. Képes jó hangulatot teremteni. 2. Gyakorlati példákat dolgoz ki, amiket azonnal lehet használni. Sokat gyakoroltat. 3. Sosem kér pénzt, ha elszúrta, de hajlandó kijavítani. 4. Több, mint öt éve él trénerségből. 5. A meglévő passzív tudást tudatossá teszi, ezáltal aktívává.

Sajnos az én szakmámban is sok a kókler, ahogy rengeteg jó tanácsadó is van, akiket fel is vállalok és hirdetek.

Sok cég, hálózat esik át a ló másik oldalára, amikor egy sorozat rossz tréning után kimondja, hogy átok a külsős trénerekre, és nem alkalmazza őket többet, sőt még a munkatársaiknak is megtiltják.

A másik probléma a vezető képességei.

Egy tréning soha nem fogja helyettesíteni az aktív ügyvezetést. Egy tréner nem tudja összekapni a csoportot a vezető helyett, mivel hétfőtől már nincs velük.

Ha a vezető nem tud 1. ELADNI 2. és SZERVEZNI,

akkor a cég nem kezelhető tréningekkel, mert az olyan, mint a bénának a bicigli. Senki nem fogja tudni hajtani. Először az ügyvezetőnek kell megtanulnia értékesíteni, különben nem tudhatja, mit várhat el beosztottaitól. Ha egy cégvezető nem tud akkor is eladni, amikor a munkatársai szerint nem lehet, baj lesz. Vegyünk egy plaza üzletet. Azt mondják az eladók, most leült a dolog, nem lehet eladni. Mit lehet tenni?

Egymástól független márkák képviselői mondták egybehangzóan, hogy a probléma csak úgy kezelhető, ha az üzletvezető kimegy a pultból, és az első betérő vevőnek elad egy ruhát, ezzel bizonyítva, hogy nem teljesíthetetlen az elvárása. Ha a cég nem megy, annak ellenére, hogy toljuk ezerrel, de mégsem keresünk belőle eleget, akkor a marketing ötletünkkel van baj. Át kell gondolni, a termék időszerű-e, eladható-e, vagy esetleg azon kellene javítani? A marketingje, pr-je megfelelő-e? Van-e elég olyan érdeklődő, aki akár értékesítő beiktatása nélkül is vásárol, például az Interneten keresztül? Ha pedig az ügyfelek keresik meg az üzletet, képesek-e lezárni az ügyfelet az eladók, vagy pedig előkészítik őket a konkurenciának, biztosítva, hogy náluk fizessenek majd. Ugye a lezárás azt jelenti, hogy a potenciális vásárlónál el tudjuk érni, hogy minden félelme megszűnjön azzal kapcsolatban, hogy tőlünk vásároljon, és ha legközelebb hasonló terméket keres, akkor más ne jusson eszébe, csak mi.

Mit tehetünk?

Az igaz, ami működik.

Független trénerként több pénzt keresek jóval kevesebb aktív munkával, mint a cégvezetők, mlm hálózat építők 90%-a. Több időm van arra, hogy megfigyeljek dolgokat. Kipróbáljak dolgokat, és összeállítsak oktatási anyagokat, amiket utána lepróbálok, és akkor véglegesítek csak, amikor már teljesen biztos vagyok a dolgomban.

2011-től az az irányvonalam, hogy a cégvezetőt, és a szűk vezetői gárdáját képezem csak, és megtanítom nekik, hogyan tudják ők átadni a cégükben, vagy a csoportjukban a tudást.

Sokkal többet tudunk tenni egy csoportért, ha nem ismeretlenül megyek oda. Rengeteg aktív példám van erre, hogy a cégvezetőt kiképeztem, begyakoroltam, és utána ő tartotta a belső képzéseiket.

2011-ben ez a legnagyobb felismerés, hogy a CÉGES OKTATÁS is vezetői feladat!

Amíg nem tudunk egy középvezetőt kiképezni céges trénernek, addig a vezetőé marad a feladat.

Ha mégis van igény egy órás, több napos stb. előadásra, akkor három javaslatom van ezzel kapcsolatban:

1. Döntsük el, hogy addig dolgozunk együtt, amíg eredményt nem érünk el, és ne váltogassunk tréneret (egy területen belül), mert akkor a munka gyümölcsei

elvesznek, mint amikor több orvoshoz megyek, és mindenki mást mond, pedig bármelyik meggyógyított volna, ha végig csinálom. 2. A vezetőkkel előre készítsünk tematikát, és gyűjtsünk rengeteg gyakorlati példát a saját tevékenységeiken belül. 3. A munkának a célja mindig az legyen, hogy a tréningből hanganyag vagy kézikönyv készüljön, hogy a tudás ne vesszen el.

Ezért innentől csak azok a (cég)vezető partnerek kapnak VIP árat két, három, hat napos céges képzésekre, akik Önmaguk is elvégezték a 6 napos lezárási coaching programot, és megtanultak lezárni.

Véggövetkeztetés

Szóval az oktatás egy külön szakma, amit meg kell tanulni, ha másolódást szeretnénk elérni.

Én ezt megtanultam.

Ha tréningnél csak az ár a döntő, vagy a megrendelő és a tréner közötti szimpátia, akkor a képzéseknek semmi értelme nem lesz.

Az a jó tréning ami működik. Már másnaptól.

Üdvözlettel,

Kasza Tamás

Ui: Ezt kaptam a legutóbbi tréningem után két nappal:

Hello Tamás! Csak utólagosan, köszönjük a szerdai napot. Szerintem ez volt a legjobb idáig! Nagyon tanulságos volt.... Csütörtökön 3 üzletet kötöttem , 3 helyen :-), ma pedig 3 olyan tárgyalásom volt mint ahogy a "könyvekben" oktatják! Szép estét, kellemes 7végét! Üdv.: VasL