

Знание

- повышение эффективности обсуждения (начатая деятельность, встречи коучинговые с директором HR и директором по продажам, диалог стратегический Синергия);
- диагноз и анализ источников препятствий в обсуждении;
- разработка метода обсуждения целей от стратегического уровня до операционного;

Умения

- диагноз и анализ руководящего потенциала структур продаж (начатые действия, например, периодическая оценка);
- унификация методов и инструментов управления (внедрение коучингового стиля управления);
- совокупность хороших методов;
- активизация инициативы „снизу”;

Отношение

- усиление личной ответственности за реализацию целей;
- коучинговый стиль управления;
- четкое представление целей, начиная от стратегического уровня и связь их с ценностями;
- анализ системы вознаграждения (её переменной части).