



Viorica Pacurar

Head of Tied Agents
NN România



Marius Puica

Wholesales Business Unit Director
Dr. Max Romania



Cornel Costea

Senior Consulting Associate
Human Invest



Viorel Panaite

Managing Partner
Human Invest

HumanInvest blanchard.
Leadership • Cultural Change • Teams

NEW PROGRAM LAUNCH

SLII® For Sales Teams

February 25, 2026 / 09:00 - 12.45

SLII® For Sales Teams

- Conversatii de sales management mai pragmatice
- Niveluri de motivatie si angajament mai bune
- Ritm de munca mai productiv si aliniere mai rapida
- Mai multe, cu mai putine resurse





Agenda

- **09:30 – 09:45 Intro & De ce acest program?**
- **09:45 – 10:15 Experiente de succes si lectii impartasite de participanti.**
- **10:15 – 10:45 Exemple activitati din program.**
- **10:45 – 11:00 Coffee-break**
- **11:00 – 11:45 Experiente de succes si lectii impartasite de invitati. Q&A**
- **11:45 – 12:45 Design-ul noului program SLII® for Sales Teams si modalitati de implementare. Q&A.**



Ridicati mana!

In care din afirmatiile de mai jos va regasiti?

- Sales Leader/Director/Manager
- Sales Enablement/Support
- HR/L&D
- Consultant extern
- Am dezvoltat proiecte pana acum cu Human Invest

Contextul actual?

- Degradarea angajamentului, a motivației și a competențelor oamenilor de sales
- Provocări tot mai mari pentru atingerea obiectivelor
- Provocări tot mai mari de a reține și dezvolta oameni buni de vânzări
- Sales managerii sunt mai mult antrenati să vândă și mai puțin să conducă
- Timp mult mai mare de a dezvolta oameni de vânzări performanți în vremuri cu incertitudine mare și schimbări constante
- Timp tot mai redus în agendele managerilor de vânzări și a vânzătorilor



Din Teren:

- Dificultatile tot mai mari in alinire cu reprezentantii de vanzari care nu-si fructifica potentialul personal sau al zonei in care activeaza
- Rezistenta privind modul de lucru si executia proceselor stabilite
- Dezbaterile inutile si neproductive privind prioritatile cheie
- Costurile mari de energie pentru a-si sprijini echipele sa pastreze ritmul de lucru
- Timp tot mai putin de coaching on-the-job
- Costurile mari de timp (pe telefon, F2F sau pe mail) in a raspunde unor intrebari din partea reprezentantilor de vanzari la teme pe care membrii echipelor lor ar trebui sa le realizeze cu mai multa autonomie





salesforce

What You'll Find in This Report

For the seventh edition of the "State of Sales" report, Salesforce surveyed 4,050 sales professionals to learn more about:

- AI agent adoption, use cases, and benefits
- Data considerations to improve agent outcomes
- Key revenue models for driving growth
- Tactics to improve the sales rep experience

Data in this report is from an anonymous survey conducted from August through September, 2025. All respondents are third-party panelists. Due to rounding, not all percentage totals in this report sum to 100%. The comparison calculations are made from total numbers (not rounded numbers). For further survey demographics, see [page 36](#).



Salesforce Research provides data-driven insights to help businesses transform how they drive customer success. Browse all reports at salesforce.com/research.

 Australia Brazil Canada Denmark† Finland† France Germany India Ireland Italy Japan Mexico Netherlands New Zealand Norway† Portugal Singapore South Korea Spain Sweden† United Kingdom United States

4,050 sales professionals
surveyed in 22 countries

Flag icons: Getty images

† Single Sample Group



01 Sellers Face High Expectations and Low Capacity

Sales reps are being stretched thin by two opposing forces: growing customer demands on one end and limited time to deliver on them on the other.

Sellers say customers increasingly want ROI, personalized experiences, and extensive education before buying. Meanwhile, the sales cycle is growing longer as customers take longer to decide.

The challenge for reps is not a lack of desire or skill, but capacity. They spend more than half of their time on nonselling work like data entry and prospecting.

With only so many hours in the day, and only so many reps to go around, the question for sales teams becomes how to do more with less.

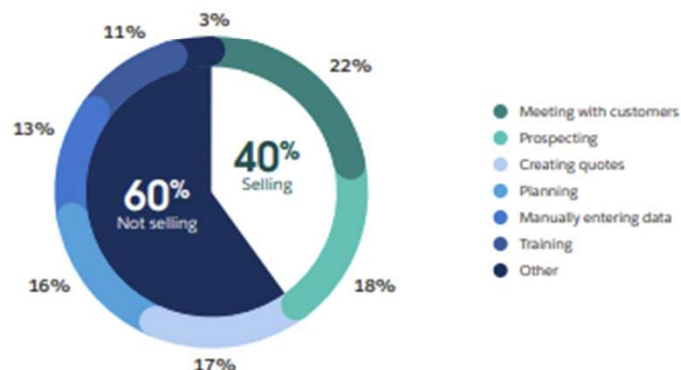
Changing customer demands is the #1 challenge in sales.

Reps Are Caught Between Customer Demands and Limited Time

Sales Professionals Who Say the Following



How Reps Spend Their Time During an Average Workweek





04 Reps Ask for Coaching; Teams Pull in Agents.

Over half of reps say traditional enablement materials – like courses and guides – don't give them the skills they need. What do reps want instead? Personalized coaching. Unfortunately, that's lacking. Many say they don't get enough feedback on sales calls or opportunities to practice important conversations ahead of time.

It's not that sales managers don't want to coach their reps. It's that they lack the time. Nearly half of reps say this lack of time is an obstacle.

Unable to scale and coach reps on every single deal, sales pros are turning to the next best thing: agents. About a third of sales teams with agents use them for coaching – for example, by helping reps roleplay sales calls and providing personalized tips on how to improve.

High performers are 1.4x more likely than underperformers to use agents for coaching.

Coaching Agents Help Reps Growth Their Skills

Sales Reps Who Say the Following



Multi sales managers au provocari reale in a fi coach/mentori buni pentru echipele lor de vanzari...

...desi 70% din fluctuatia in angajamentul oamenilor e data de managerul direct*

Costurile?

Focus si disciplina mai slabe, procese de lucru mai lente, obiective neatinse, angajament in scadere.

*Sursa: Gallup



In grupe!

- Ce solutii ati gasit la provocarile de mai jos? Sau la altele – relevante pentru planul pe care il aveati?
- Dificultatile tot mai mari in alinire cu reprezentantii de vanzari care nu-si fructifica potentialul personal sau al zonei in care activeaza – delasatori, cu nivel mic de responsabilitate
- Rezistenta la modul de lucru agreat si la executia proceselor stabilite
- Dezbaterile inutile si neproductive privind prioritatile cheie
- Costurile mari de energie pentru a-si sprijini echipele sa pastreze ritmul de lucru
- Timp tot mai putin de coaching on-the-job, in vizite comune la clienti
- Costurile mari de timp in a raspunde unor intrebari din partea reprezentantilor de vanzari la teme pe care membri echipelor lor ar trebui sa le realizeze cu mai multa autonomie

Ce este SLII® for Sales Teams?

Personalizarea pentru domeniul vanzarilor a programului abordarii situationale in leadership SLII® care a facut istorie in intreaga lume – din 2004 si in Romania!

2005 – 2009:

Debutul – doar cateva exemple

2010 – prezent

Etapa de maturizare – doar cateva exemple



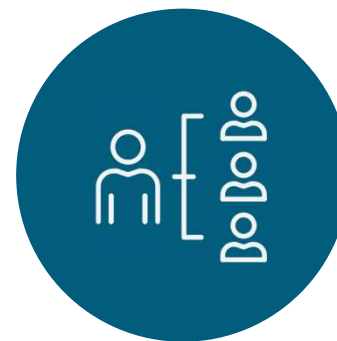
SLII® for Sales Teams este un sistem de lucru!



Aliniaza oamenii mai rapid si mai eficient pe scop, obiective si prioritati



Accelereaza progresele urmarite si livreaza mai multe, cu mai putine resurse



Construieste in structurile de vanzari o cultura de coaching orientata pe gasirea de solutii si nu pe victimizare

SLII® for Sales Teams este dedicat echipelor de vanzari: atat managerilor, cat si echipelor lor.

=> Oamenii de vanzari invata sa stie ce stil de leadership sa ceara de la managerul lor, cum sa se concentreze pe gasirea de solutii – fara sa se victimizeze si fara sa paseze vina pe piata.

=> Managerii de vanzari invata cum sa raspunda rapid si productiv astfel incat sa dezvolte autonomia, responsabilitatea si performanta.





**Ridicati
mana!**

Care din urmatoarele afirmatii va reprezinta cel mai bine in raport cu programul abordarii situationale in leadership SLII®?

1. Sunt la D4/D3, imi sunt utile conversatiile SLII® si obtin cu ele ce urmaresc!
2. Sunt la D1/D2, sunt familiarizat cu conversatiile de leadership SLII®, am participat la un workshop, inca nu le stapanesc.
3. Stiu putine sau aproape nimic despre SLII®

SLII®

Oamenii au nevoie de
nivele diferite de suport
si de directie, in functie
de nivelul lor de
dezvoltare/maturitate
specific unui obiectiv
sau unei sarcini



5. Suport

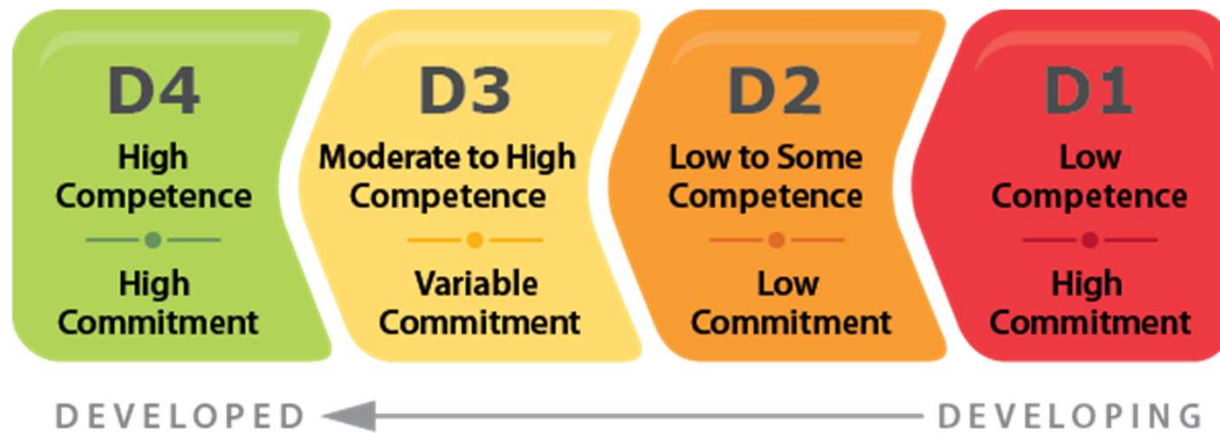
4. Directie

3. Angajament

2. Competenta

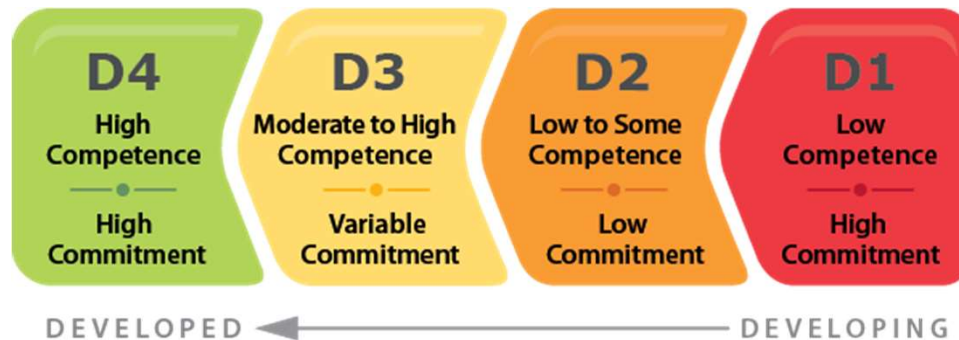
1. Sarcina

Ciclul de Dezvoltare si de Performanta



SLII® Game: Situatia

Unul dintre reprezentantii de vanzari care face parte din echipa ta de mai bine de opt ani, a inspirat mereu gandirea echipei si a fost persoana de referinta a colegilor pentru cele mai bune abordari. Performanta sa in vanzari a fost constant peste medie. In ultimele 4 - 5 luni s-a inregistrat un declin constant al ritmului activitatii sale generale, in special in raport cu echipa. Nu mai este la fel de concentrat. Nu isi doreste o alta pozitie cu responsabilitati mai mari si, din cate stii tu, nici nu are de gand sa-si schimbe locul de munca. Nu isi mai aduce contributia cu idei in sedintele de echipa, nu pare sa mai aiba timpul sau interesul de a-i mentora pe ceilalti asa cum isi arata constant disponibilitatea, amana lucruri importante si a devenit delasator cu aspecte critice ale unor procese interne. Reputatia lui in echipa e acum fragila, iar rezultatele vin (inca) aproape din inertie.

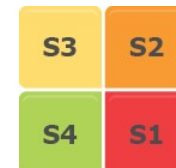


1. Sarcina?
2. Competenta?
3. Angajament?

SLII® Game: Raspunsuri posibile

Fiind la D3 in ceea ce priveste rolul de membru in echipa, cu misiunea de a impartasi cele mai bune solutii/practici si de a-i mentora pe alti colegi, ce ai face?

- A. Lasa situatia asa cum e, nu interveni. Colegii sai vor continua sa se bazeze pe el si sa apeleze la el pentru mentoring, iar el ii va ajuta. Acestia sunt intr-o mai buna pozitie sa vorbeasca cu ei despre distantarea lui din ultimele luni, daca va dori sa o faca.
- B. Vorbeste cu el direct despre degradarea activitatii, a implicarii sale si despre scaderea disponibilitatii lui pentru mentoring in echipa. Spune-i ca trebuie sa-si redreseze felul in care lucreaza in prezent si spune-i pasii specifici pentru asta. Monitorizeaza indeaproape progresul pe aceasta tema.
- C. Discuta cu el tendintele de declin in performanta si despre indisponibilitatea sa de a mai ajuta si mentora pe altii din echipa. Intreaba-l daca e ceva din afara job-ului care il influenteaza. Adreseaza-i intrebari deschise si asigura-te ca se simte cu adevarat ascultat. Abia apoi il poti intreba "Cu ce te-ai putea ajuta?". Subliniaza la final ca echipa are nevoie de creativitatea si angajamentul pe care le-a aratat constant pentru a-si atinge obiectivul comun. Lasa-l pe el sa ia deciziile finale privind planul de redresare.
- D. Discuta cu el tendintele de declin in performanta si despre indisponibilitatea sa de a mai ajuta si mentora pe altii din echipa. Impartaseste-i gandurile si perceptiile tale despre situatie si solicita-i si perspectiva lui. Spune-i pasii urmasi pe care trebuie sa-i faca si asculta-i propriile idei despre asta. Ia tu decizia finala privind planul de lucru. Spune-i ca e nevoie de o mai mare implicare a lui si ca vrei sa lucrati mai frecvent impreuna la tema asta pana situatia se imbunatateste.



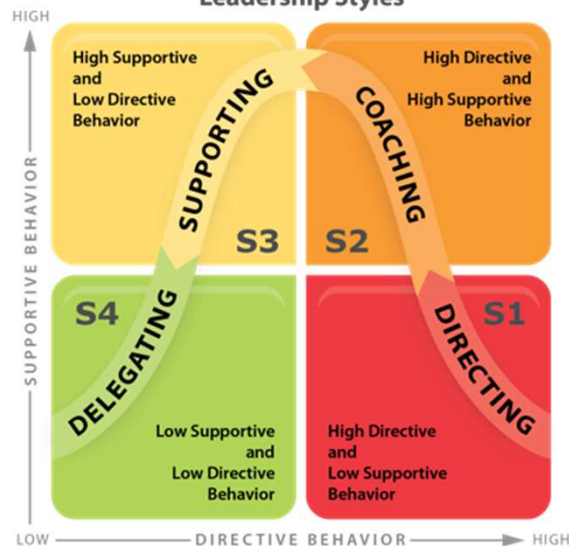
4. Directie?
5. Suport?

In
grupuri

Managerii de vanzari care folosesc flexibil si eficient TOATE cele 4 stiluri de leadership sunt cei mai relevanti si de un real folos pentru echipele lor

SLII® Model

Leadership Styles



Intareste-le increderea in propriile lor competente demonstrate

Re-energizeaza si consolideaza competentele

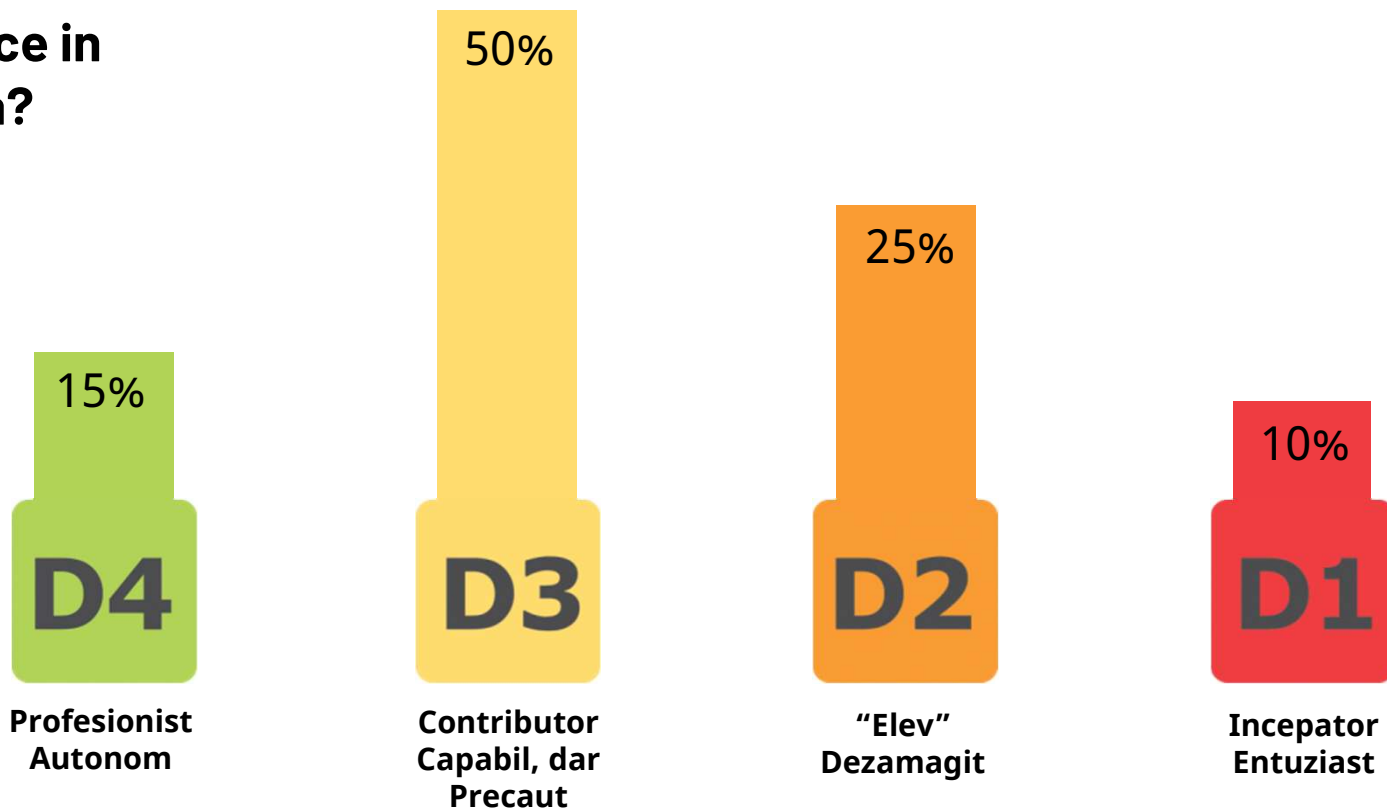
Apreciaza contributia, nu rezultatele

Ajuta-i pe oameni sa-si construiasca competente reale

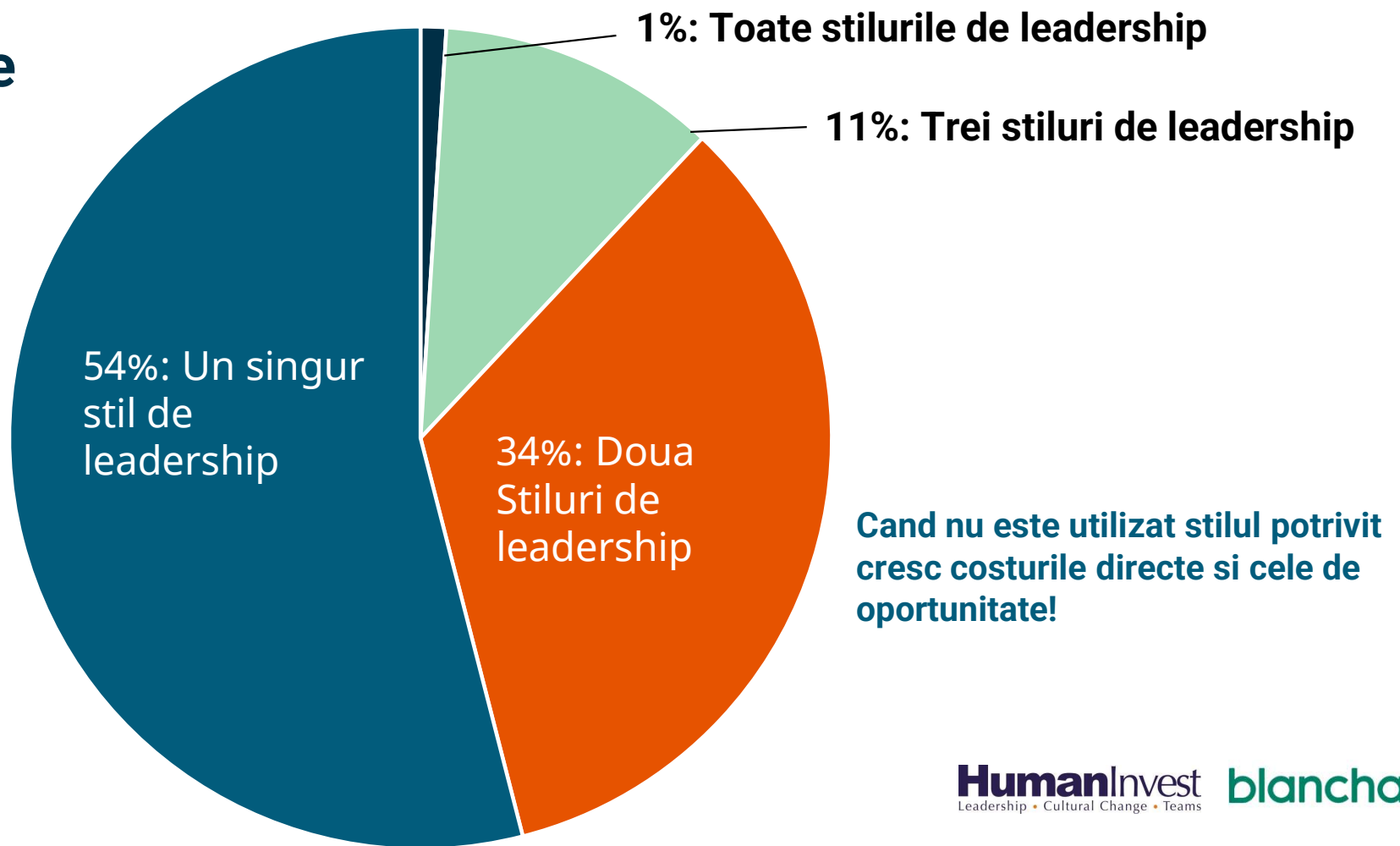


Scopul flexibilitatii si al eficientei manageriale?

**Distributia pe
obiective/proiectele/
sarcinile critice in
organizatia ta?**



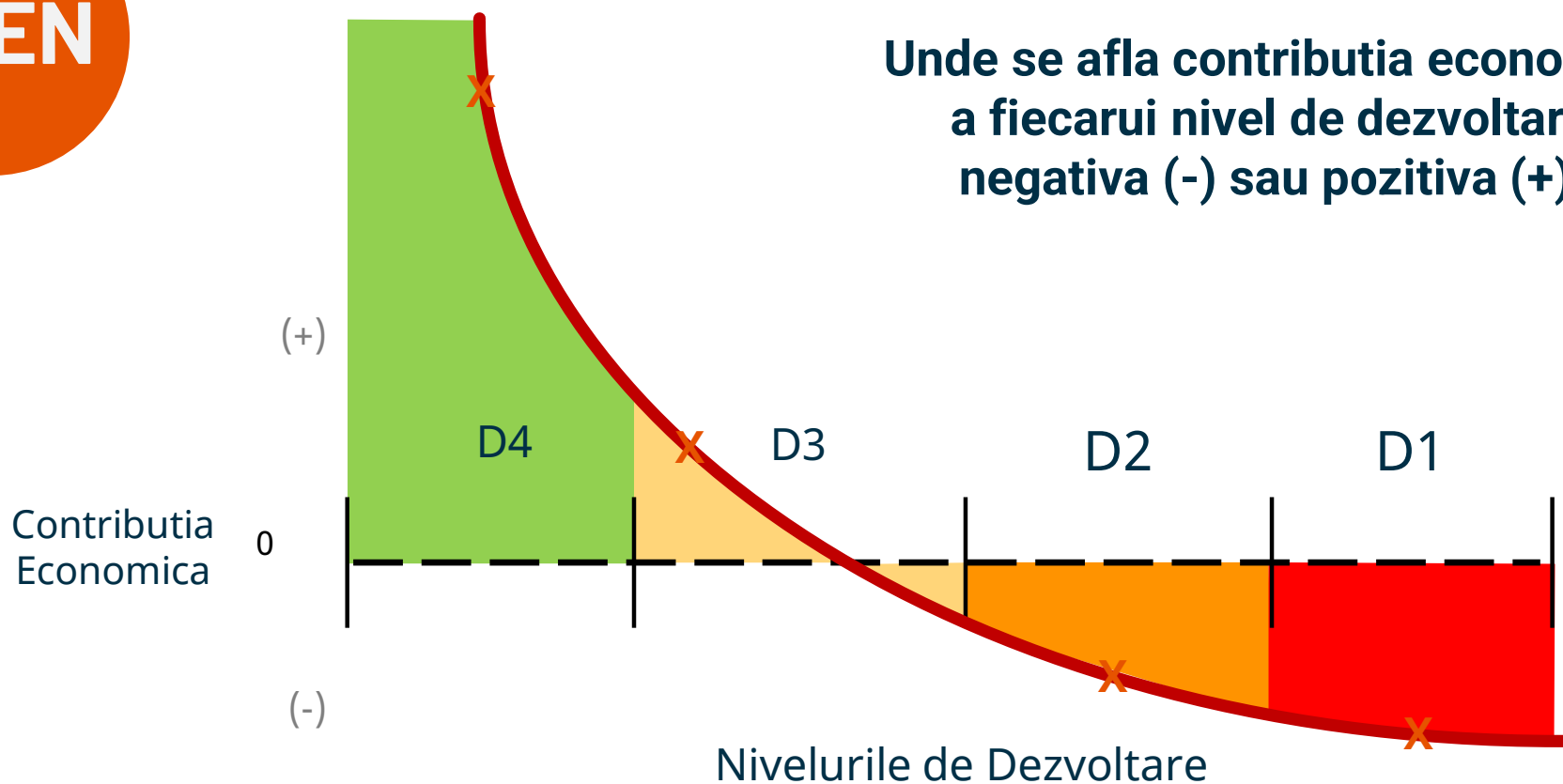
Inainte de SLII® Training



Contributia Economica a Nivelurilor de Dezvoltare

PLEN

Unde se afla contributia economica
a fiecarui nivel de dezvoltare:
negativa (-) sau pozitiva (+)?





Viorica Pacurar

Head of Tied Agents
NN România



Marius Puica

Wholesales Business Unit Director
Dr. Max Romania



Cornel Costea

Senior Consulting Associate
Human Invest



Viorel Panaite

Managing Partner
Human Invest

HumanInvest blanchard.
Leadership • Cultural Change • Teams

NEW PROGRAM LAUNCH

SLII® For Sales Teams

February 25, 2026 / 09:00 - 12.45



Overview

SLII® For Sales Teams



SLII®

Oamenii au nevoie de
nivele diferite de suport
si de directie, in functie
de nivelul lor de
dezvoltare/maturitate
specific unui obiectiv
sau unei sarcini



5. Suport

4. Directie

3. Angajament

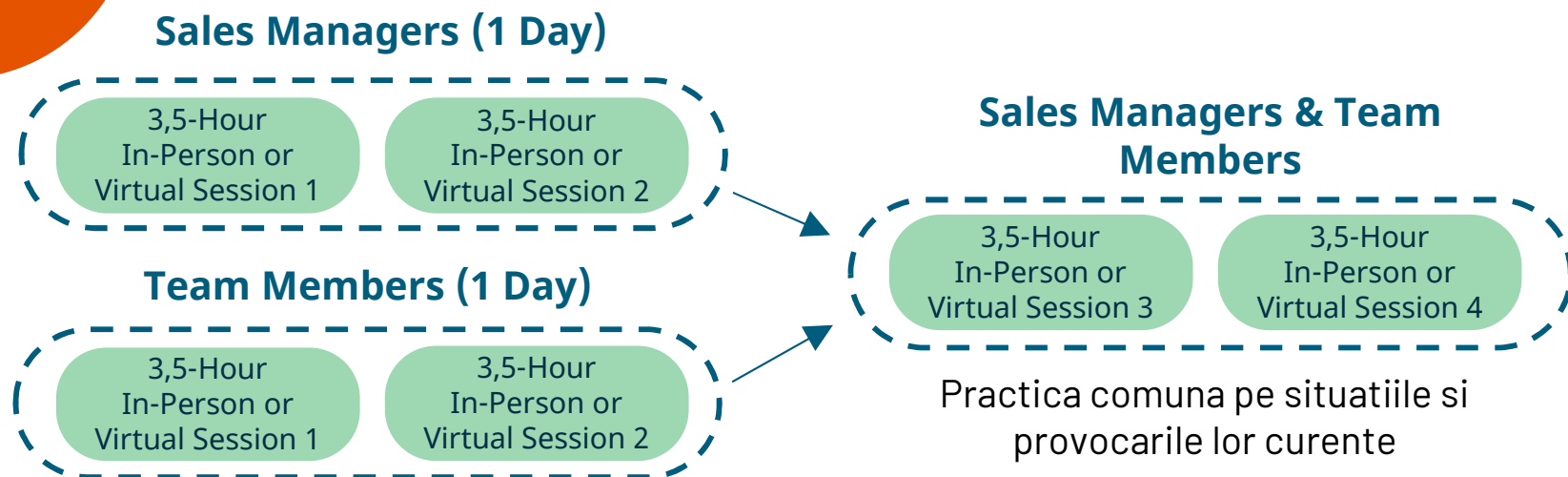
2. Competenta

1. Sarcina

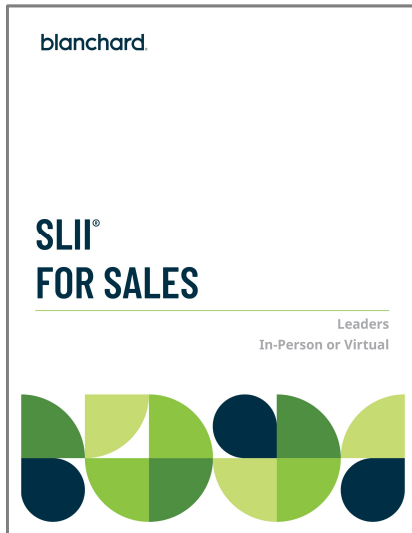


SLII® for Sales Teams

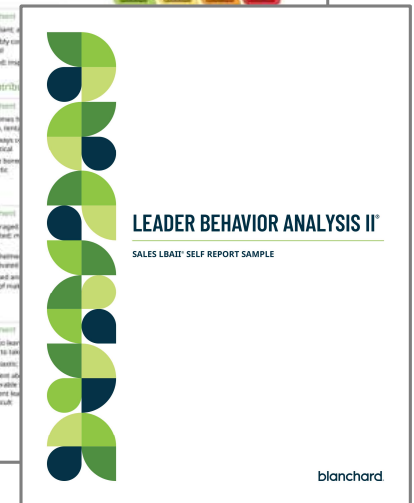
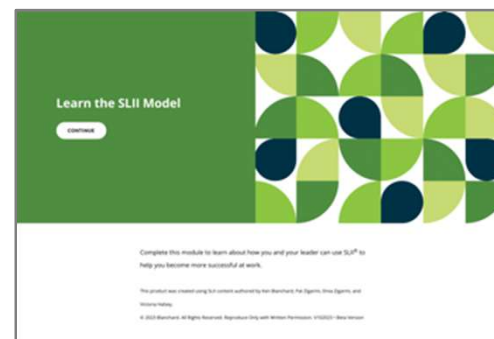
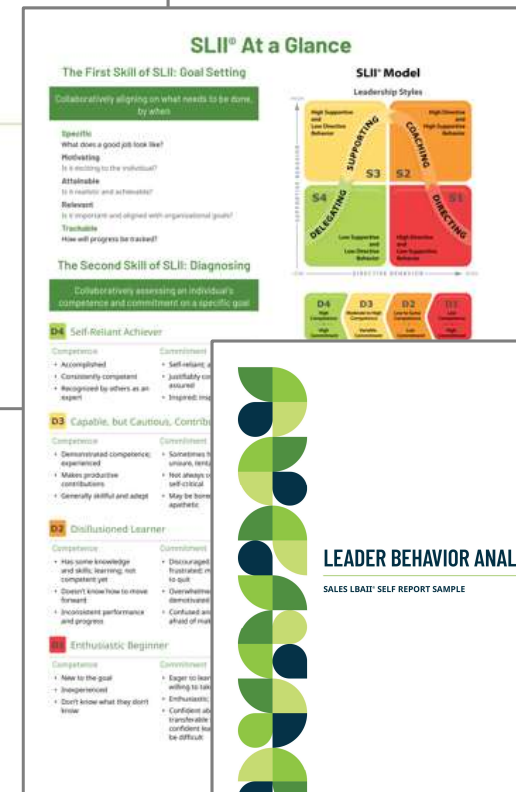
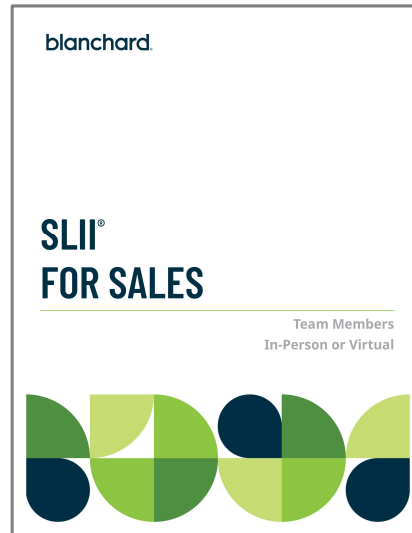
Optiune de implementare



Manuale diferite: unele pentru manager, altele pentru vanzator

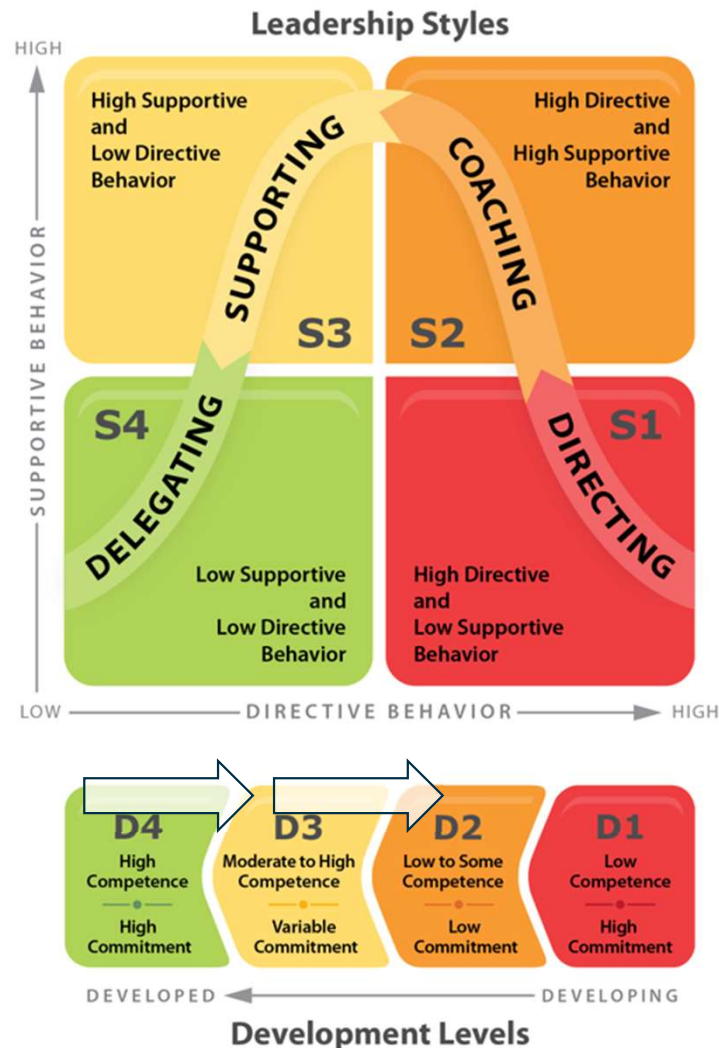


OR



Exemple instrumente de lucru video-uri demonstrative, specifice pentru domeniul sales





Focus special pe 4 conversatii cheie:

- 1) abordarea regresiei - de la D4 catre D3/D2

- + Exersarea altor 3 conversatii provocatoare de sales management:
- 2) alinire si angajament pe obiective,
 - 3) alinire pe nivel de dezvoltare
 - 4) trecere de la victimizare, la identificarea solutiilor.

Exmple de instrumente de lucru

Abordarea regresiei

REÎNCARCĂ PAGINA

Sugestii pentru a începe o conversație cu cineva

Etape	Ce să spui	Note personale
DEFINEȘTE clar subiectul conversației		
Spune-i membrului de echipă despre ce dorești să vorbești.	„Iată despre ce aș vrea să discutăm. (Obiectivul pentru care există o regresie de la D4 la D3 și, eventual, la D2).“	
ÎMPĂRTĂȘEȘTE observațiile tale		
Împărtășește schimbările pe care le-ai observat. Descrie diferența dintre comportamentul trecut și cel prezent și impactul pe care schimbarea l-a avut asupra celorlalți.	„Am observat (schimbări în rezultate, comportamente și atitudine).“	
	„În trecut, ai avut/ai făcut ..., dar acum...“	
	„Ceea ce faci (acțiuni, comportamente, cuvinte) are impact...“	
EXPLOREAZĂ cauzele		
Explorează ce se întâmplă punând întrebări bune despre ce și cum. Întreabă și apoi întreabă din nou. Ascultă.	„Sunt curios: Ce se întâmplă? (Ascultă).“	
	„Ce nu funcționează pentru tine?“	
	„Ce altceva se întâmplă? Spune-mi mai multe despre asta. (Ascultă).“	
	„De ce ai avea nevoie pentru a-ți recăpăta entuziasmul în legătură cu asta?“	
	„Cum am putea să schimbăm asta ca să te bucuri mai mult de ceea ce faci? Ca să fie o provocare mai mare? Astfel încât să continui să crești și să te dezvolti?“	
	„Ce altceva am mai putea face pentru a schimba această situație?“	
	„Care este cel mai bun mod prin care pot să te sprijin?“	
„De ce resurse ai nevoie?“		
ALINIAȚI-VĂ pe pașii următori		
Decide și confirmă pașii următori.	„Care sunt următorii noștri pași?“	
	„Să recapitulăm ceea ce am decis. Care este înțelegerea ta asupra planului agreat?“	
	„Când ar trebui să ne reușim pe acest subiect?“	

Stilul de lucru in sesiuni

- Ritm alert
- Foarte interactiv.
- Activitati **sales-focused**.
- Practica multa cu situatii din agenda operationala a oamenilor.
- Managerii si membrii echipelor lor invata un **limbaj comun de lucru** pentru a se alinia mai repede si a fi mai productivi cand interactioneaza in viata de zi cu zi.

Next Steps:

- 18 – 19 Mai, sesiune Open dedicata Sales Managers, 10% discount.
- Intalniri 1:1 pentru explorarea oportunitatilor de implementare interna in 2026





Viorica Pacurar

Head of Tied Agents
NN România



Marius Puica

Wholesales Business Unit Director
Dr. Max Romania



Cornel Costea

Senior Consulting Associate
Human Invest



Viorel Panaite

Managing Partner
Human Invest

HumanInvest blanchard.
Leadership • Cultural Change • Teams

NEW PROGRAM LAUNCH

SLII® For Sales Teams

February 25, 2026 / 09:00 - 12.45

Multumim!