

MERCURIJEV RAZVOJNI PROGRAM

AKADEMIJA PRODAJNEGA VODENJA

Akademija prodajnega vodenja je oblikovana kot celovita učna pot, katere namen je razviti učinkovit sistem upravljanja in organizacije prodaje ter razviti veščine neposrednega vodenja prodajne ekipe. Je poglobljen program o nalogah vodij in direktorjev prodaje pri uresničevanju prodajnih načrtov in strategij podjetja, motiviranosti in razvoja prodajne ekipe.

KOMU JE PROGRAM NAMENJEN?

Program je namenjen managerjem in vodjem prodajnih organizacij, področnim prodajnim managerjem, vodjem regionalnih prodajnih timov, ki neposredno vodijo prodajno organizacijo in prodajno ekipo.



CILJI PROGRAMA

- Izboljšati sistem in v praksi uvesti sodobne metode upravljanja in vodenja prodajne organizacije;
- Oblikovati sistem za načrtovanje, izvedbo in spremljanje uspešnosti dela s kupci;
- Razviti osebne sposobnosti, potrebne pri učinkovitem vodenju prodajne ekipe in posameznikov.

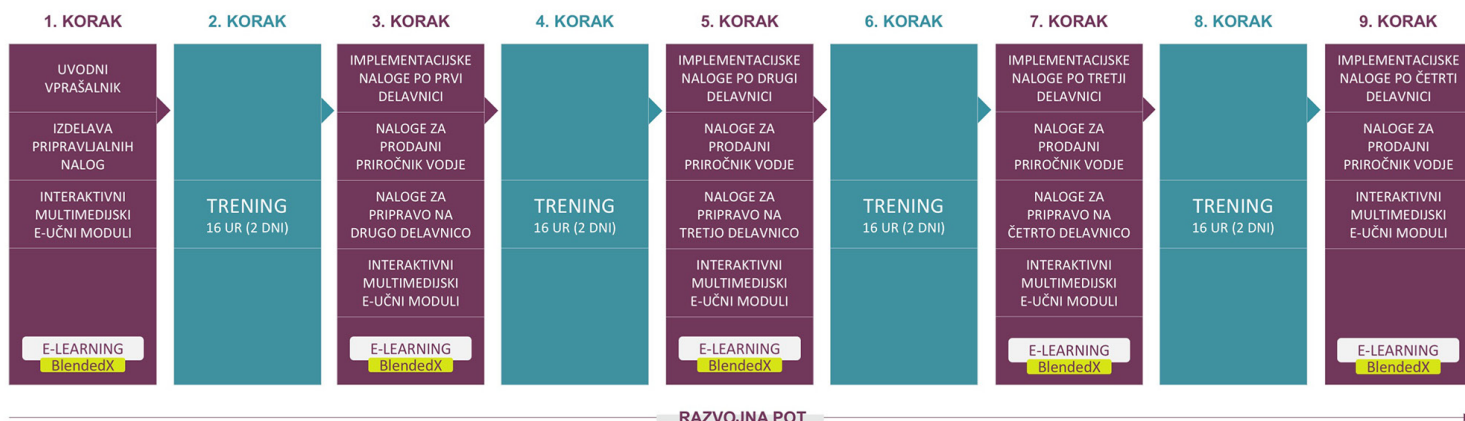
METODA DELA

Akademijo prodajnega vodenja sestavlja 9 razvojnih korakov, ki potekajo skozi 10 mesečno obdobje. Obsega individualne in skupinske učne pristope po metodi kombiniranega učenja™, ki vključuje različne vprašalnike, samoanalize, individualne naloge, 18 interaktivnih e-učnih modulov ter štiri dvodnevna delavniška oziroma treninška srečanja. V okviru treninških programov udeleženci rešujejo tudi računalniško podprt študijski primer ter izvajajo vrsto drugih treninških aktivnosti na študijskih primerih in v igranju vlog. Poglavitna os programa je v izdelavi in razvoju osebnega Priročnika prodajnega menedžerja, ki obsega najpomembnejše sisteme, metode in orodja za praktično vodenje prodaje v posameznem podjetju. Gre predvsem za določitev načina in procesa načrtovanja prodaje, za določitev standardov in načinov praktičnega prodajnega delovanja in sodelovanja s kupci, za opredelitev sistema motivacije in razvoja posameznih prodajnikov, za izvajanje prodajnih sestankov in razvojno načrtovalnih, letnih razgovorov in podobno.

KORISTI ZA UDELEŽENCE

- Izdelava osnutka praktičnega prodajnega priročnika - metode in orodja za delo.
- Praktična uporaba pridobljenih znanj in veščin za samostojno in profesionalno vodenje prodajnih ekip in uvajanje sprememb, ki so potrebne za doseganje načrtovanih ciljev in uresničevanje strategij.
- Udeleženci prejmejo mednarodno uveljavljeno diplomu Mercuri International Sales Management Academy.

RAZVOJNA POT S KOMBINIRANIM UČENJEM



VSEBINE POSAMEZNIH DELAVNIC

I. NAČRTOVANJE PRODAJE

- Pripravljalne naloge in individualno učenje - e-učni moduli
- Delavnica, trening - načrtovanje prodaje; teme
 - Načrtovanje prodaje in vodenje s cilji
 - Prodajna platforma - temelj prodajnega načrta
 - Vodenje ključnih kupcev
 - Temeljne strategije, prodajni procesi in merjenje (KPI)
 - »Razvoj« (računalniški študijski primer)
 - Delovni vzorec in individualni načrt prodaje
- Priročniške in implementacijske naloge ter individualno učenje - e-učni moduli

II. RAZVOJ PRODAJNE EKIPE IN COACHING

- Pripravljalne naloge in individualno učenje - e-učni moduli
- Delavnica, trening - razvoj prodajne ekipe in coaching; teme
 - Različne prodajne situacije - prilagojena prodaja
 - Ključne prodajne tehnike in prodajni vzorec
 - Vodenje na terenu - skupni obiski
 - Coaching in povratna informacija
- Priročniške in implementacijske naloge ter individualno učenje - e-učni moduli

III. VODENJE EKIPE IN POSAMEZNIKOV

- Pripravljalne naloge in individualno učenje - e-učni moduli
- Delavnica, trening - vodenje ekipe in posameznikov; teme
 - Temelji vodstvene komunikacije - asertivnost
 - Motivacija posameznikov
 - Slogi in različne vloge vodenja - MI LEAD
 - Delegiranje nalog in razvoj posameznikov
- Priročniške in implementacijske naloge ter individualno učenje - e-učni moduli

VI. PRAKTIČNO VODENJE IN SPREMEMBE

- Pripravljalne naloge in individualno učenje - e-učni moduli
- Delavnica, trening - praktično vodenje in spremembe; teme
 - Individualni razvojno načrtovalni, letni razgovori
 - Timsko delo, skupinski razvoj, sestanki in konference
 - Načrtovanje časa in določanje prioritet vodenja
 - Uresničevanje sprememb v delu ekipe
- Priročniške in implementacijske naloge ter individualno učenje - e-učni moduli