

MERCURIJEV RAZVOJNI PROGRAM

FINANČNA ZNANJA V PRODAJI

Direktorji in prodajni managerji dnevno sprejemamo mnogo poslovnih in prodajnih odločitev - naložbe, racionalizacija, cenovna politika, zaposlovanje in odpuščanje, prodajne strategije, velikost in razvoj prodajne ekipe, plače, smer prodajnih aktivnosti, kateri kupci so (ne)primerni za nas, oglaševanje za ciljne skupine kupcev, proizvodne kapacitete in količina proizvedenih izdelkov, najem posojil, depoziti, zaloge, časovno usklajevanje prihodkov in odhodkov, ...

Vse te odločitve imajo posledice v rezultatu in bilancah podjetja. Direktorji, ki smo odgovorni za uspešno vodenje in poslovne rezultate podjetja, enote ali prodajne ekipe, se moramo zato dobro zavedati, kakšne finančne učinke bo imela katera izmed naših poslovnih odločitev. V sedanjem ekonomskem okolju, ki je vse zahtevnejše in ki takoj kaznuje napačne odločitve, ni prostora za nepremišljene poslovne poteze.



Če se pogosto znajdete pred vprašanji kot so:

- kolikokrat zares vem oz. se zavedam, kako pozitivne ali kako negativne so finančne posledice različnih odločitev na poslovanje
 - podjetja;
 - kako bo to vplivalo na naš tržni rezultat in tržno pozicijo podjetja - kratkoročno in dolgoročno;
 - kakšno je finančno zdravje bodočega partnerja oz. kupca, kako naj ga vrednotim;
 - katere so in kako dobro znam razbrati ključne informacije iz finančnih izkazov;
 - kakšna mora biti prodaja za pokritje fiksnih stroškov,
- je čas, da nagradite svoja finančna znanja.

KOMU JE PROGRAM NAMENJEN?

- Managerjem ter drugim vodilnim ljudem v podjetju, ki so neposredno in aktivno vključeni v prodajni proces in ki želijo poglobiti finančno poznavanje.
- Direktorjem in vodjem prodaje, katerih pomemben interes je profitabilnost podjetja.

KAJ PRIDOBITE?

- Temeljno finančno znanje, potrebno za prodajo in vodenje.
- Znali boste analizirati osnovne računovodske izkaze in poglobili boste njihovo razumevanje (bilanca stanja, izkaz uspeha, izkaz finančnih tokov).
- Znali boste oceniti vpliv in učinek različnih elementov vodenja prodaje na profitabilnost podjetja.
- Modele in orodja za oceno posameznih aktivnosti podjetja s finančnega vidika.
- Izhodišča za vrednotenje podjetij kot osnova za njihov nakup oz. prodajo.
- Razumevanje finančnih posledic praktičnega vodenja podjetja v večletnem obdobju (sprejemanje odločitev in strategij, povezanih z investicijami, marketinškimi stroški, zaposlenimi, izobraževanjem, ...).
- Primerjavo lastnih odločitev s konkurenco.
- Razumevanje posameznih koeficientov uspešnosti v poslovanju podjetja.

RAZVOJNA POT S KOMBINIRANIM UČENJEM



VSEBINA POSAMEZNIH KORAKOV

1. korak: ZAČETNE NALOGE

- 3 interaktivni multimedijiški e-učni moduli:
 - Introduction to finance
 - What is an income statement?
 - What is a balance sheet?

2. korak: TRENING - RAČUNALNIŠKA POSLOVNA SIMULACIJA (NETO 16 UR, DVODNEVNO DELAVNIŠKO SREČANJE)

- Udeleženci s pomočjo računalniške simulacije sprejemajo različne poslovno - prodajne odločitve in analizirajo njihov vpliv na rezultat in profitabilnost podjetja, kiga vodijo v nekajletnem obdobju v primerjavi z ostalimi konkurenti na trgu.
- Osnovno poznavanje poslovanja in financ.
- Praktična uporaba finančnega znanja v prodaji in poslovanju podjetja.

3. korak: VMESNE NALOGE

- 3 interaktivni multimedijiški e-učni moduli:
 - Understanding the cash flow statement
 - Financial statement analysis
 - How to analyze an income statement?

4. korak: TRENING (NETO 8 UR, ENODNEVNO DELAVNIŠKO SREČANJE)

- Vpliv posameznih poslovnih in prodajnih odločitev na rezultat podjetja
- Praktično delo na primerih

5. korak: ZAKLJUČNE NALOGE

- 3 interaktivni multimedijiški e-učni moduli:
 - How to calculate a company's breakeven point?
 - What is working capital?
 - What is cost?

O IZVAJALCIH

Delavniško urjenje in računalniško simulacijo bosta vodila finančni ekspert Borut Ivanuša ter konzultant Mercuri International.

Borut Ivanuša je finančni strokovnjak, med drugim tudi soavtor priročnika Uspešen finančni menedžer. Doslej je sodeloval pri več kot 100 projektih ocenjevanja vrednosti podjetij, dejavnosti in blagovnih znamk v Sloveniji in tujini ter pri prevzemih in združitvah podjetij. Opravljal pa je tudi delo vodje financ in kontrolinga ter bil direktor večjega računovodskega servisa. Izkušnje je pridobil tudi v ZDA.