

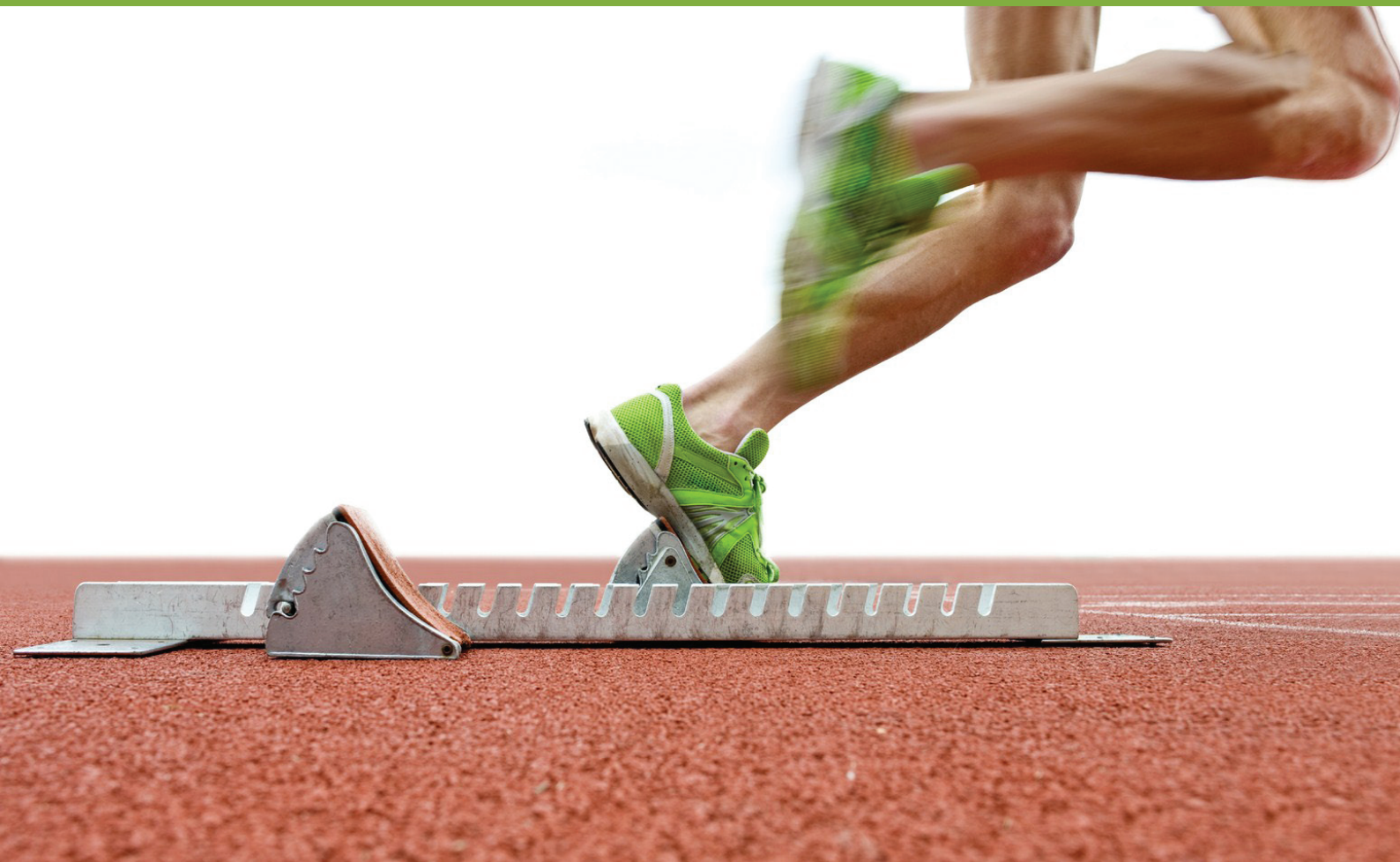
Startup poslovni bootcamp

Startup podjetja imate odlične produkte in dobro tehnično znanje. In seveda vsi želite pisati uspešne zgodbe kot Celtra, Outfit7 ali Instrumentation Technologies ... In kaj imajo nekoč start-upi, danes pa uspešna in prodorna podjetja, skupnega? V bistvu le eno točko: iz svojih različnih dejavnosti so na trgu uspeli ustvariti visoke prihodke in dobičke, ki jim omogočajo nadaljnjo rast in razvoj.

Pa vendar velika večina startup-ov propade še preden dočaka svoj prvi rojstni dan, ker pri svojem delovanju »pozabijo« upoštevati, da prihodki in dobiček ne izvirajo iz njihovih odličnih produktov ali storitev, temveč od kupcev, ki te produkte ali storitve kupujejo. Delo na trgu s kupci je ključnega pomena za poslovni uspeh. In, če ne zagotovijo uspešnega poslovanja, niso zanimiva za vlagatelje. In krog je zaključen.

Ne dovolite, da vam tako kot 90% startup-ov ne uspe z vašo idejo ali produktom!

Podpora pri vašem razvoju na področju veččin potrebnih za uspešno delo na trgu je hitra, sodobna in prikrojena vašim potrebam. Dovolite, da najboljši nudijo podporo najboljšim.



1

Izziv št. 1:

Vaš čas je dragocen in večinoma posvečen razvoju produkta. Kljub dejstvu, da so poslovna znanja izjemno pomembna za vaš uspeh, za njihovo osvajanje nimate časa na pretek.

Poskrbeli smo, da bo vaša 4 mesečna poslovna razvojna pot fleksibilna. Ponuja vam možnost samostojnega učenja (kadarkoli in kjerkoli), učenja v skupini s pomočjo izkušenega konzultanta z bogato prodajno ekspertizo in možnost implementacije s pomočjo poslovnega coachinga.



Več kot 30 ur samostojnega učenja s pomočjo interaktivnih e-učnih modulov in videocastov



6 dni učenja v skupini



Samostojna izdelava 3 zaključnih nalog



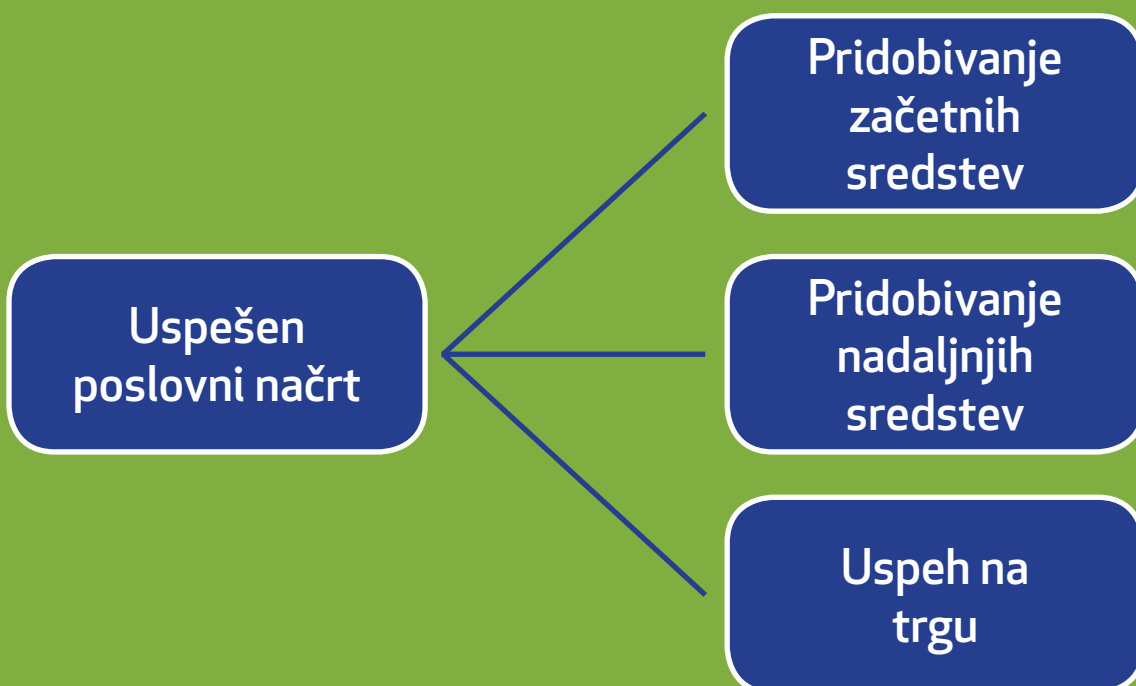
Individualna podpora v obsegu dveh srečanj s konzultantom, vašim poslovnim mentorjem

2

Izziv št. 2:

Zagon posla mora biti hiter. Odvisni ste tudi od uspešne pridobitve sredstev za nadaljnji razvoj.

Princip dela poizkus – napaka se gotovo obnese pri razvoju produkta. A pri delu s trgovino je to najdražji in najpočasnejši način, ki pogosto vodi tja, kamor ne želite. Pravijo, da v poslu obstajajo trije učni tipi – tisti, ki delajo napake in se ne naučijo, tisti, ki se učijo iz lastnih napak ter tisti, ki se učijo iz napak drugih in obstoječih dobrih praks. Zagotavljamo vam slednjo učno izkušnjo.



Startup poslovni bootcamp

Razvojna kombinirana učna pot v časovnem okviru 4. mesecev obsega 7. pomembnih dopolnjujočih se področij, h katerim pristopamo na različne metodološke načine.

VSEBINE

Kick off – v dvournem uvodnem srečanju bomo predstavili strukturo celotnega programa in metodologijo dela kombiniranega učenja ter opredelili pripravljalno nalogo za prvo pomembno področje.

1. Področje: Razumevanje procesa razvoja vašega posla

- a. Priprava na delavniško srečanje: 3 interaktivni e-učni moduli (neto čas 4 ure):
 - What is company strategy?
 - Determining your marketing strategy
 - Building your strategy at the business level
- b. Delavniško srečanje (neto čas 8 ur)
 - Pregled značilnosti uspešnega poslovanja na trgu v različnih branžah in industrijah (segmentirano na tip prodaje), posredništvo kot eden temeljnih prodajnih kanalov (kako izbrati pravo obliko zastopanja na trgu, kako izbrati pravega partnerja in način dela z njim)

2. Področje: Osnove načrtovanja prodaje kot podlaga za pripravo tržnega plana

- a. Priprava na delavniško srečanje: 2 interaktivna e-učna modula (neto čas 2,5 ure):
 - Katere dimenzije delovanja vplivajo na kreiranje rezultata – RAC Concept
 - Upravljanje spleta kupcev kot temelja zagotavljanja rezultata – Managing your platform
- b. Delavniško srečanje (neto čas 8 ur)
 - Pregled temeljnih uporabnih prodajnih konceptov, ki so osnova za izdelavo tržnega plana ter računalniška simulacija vpliva tržnih aktivnosti na rast rezultata

3. Področje: Prvi kontakti s trgom - kako kvalitativno oceniti potrebe trga pred popravki produkta

- a. Priprava na delavniško srečanje: 4 interaktivni e-učni moduli (neto čas 5 ur):
 - Understanding your customers
 - Discovering your client's need and motivations
 - The key principles of communication
 - Identify the different styles of communication
- b. Delavniško srečanje (neto čas 8 ur)
 - Kako izvesti kvalitativno oceno trga
- c. Podelavniška implementacijska naloga – izdelava lastnega vprašalnika za intervju

4. Področje: Razvoj prvih sporočil za prodajo – marketinška sporočila

- a. Priprava na delavniško srečanje: 7 interaktivnih e-učnih modulov (neto čas 10 ur):
 - Value creation and strategy
 - Analysing market dynamics
 - Choosing the correct market positioning for your product
 - Mastering Swot analysis
 - Create your marketing plan
 - Using argumentation effectively
- b. Delavniško srečanje (neto čas 8 ur)
 - Kako pravilno pozicionirati vaše podjetje, kako pozicionirati vaš produkt, kako razviti učinkovito prodajno argumentacijo

5. Področje: Bistvo učinkovite prodajne komunikacije – prodaja potrebe trgu ali prodaja produkta

- a. Priprava na delavniško srečanje: 3 interaktivni e-učni moduli (neto čas 4 ure):
 - The difference between need selling and product selling
 - Projekcijska prodaja
 - Svetovalna prodaja
- b. Delavniško srečanje (neto čas 8 ur)
 - Kako pravilno pozicionirati vaše podjetje, kako pozicionirati vaš produkt, kako razviti učinkovito prodajno argumentacijo

6. Področje: Poslovna simulacija finančne rasti podjetja

- a. Priprava na delavniško srečanje: 3 interaktivni e-učni moduli (neto čas 4 ure):
 - Introduction to finance
 - What is an income statement
 - What is a balance sheet
- b. Delavniško srečanje (neto čas 8 ur)
 - Poslovna računalniška simulacija s področja finančnih znanj, v kateri boste na finančnih izkazih videli pravilnost svojih poslovnih odločitev pri vodenju podjetja

7. Področje: Izdelava popolnoma prilagojenega poslovnega načrta

- a. Glede na podano strukturo in orodja poslovnega načrta, boste implementirali vsa pridobljena znanja in jih združili v vaš tržni plan. Za razliko od t.i. »Upravljanja na osnovi upanja«, bo vaš tržni plan dobil realne okvirje.
- b. V pomoč kjerkoli na vaši učni poti, imate na razpolago 2 uri individualnega coachinga. Lahko ga koristite v sklepni fazi za podporo izdelave tržnega plana ali pa kjerkoli vmes v postopku kvantificiranja in kvalificiranja vašega posla.

NALOŽBA:

1. 1.800 € + DDV (v enkratnem znesku)
2. 1.850 € + DDV (v primeru plačila v petih delih t.j. 650 € ob prijavi in 4 obroki po 300 € + DDV)

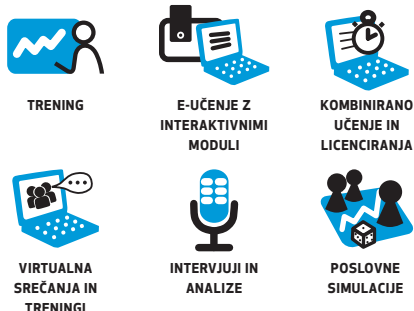
Prijava



Mercuri International je v svetu vodilna svetovalno treninška družba na področju prodajne uspešnosti. Z več kot 50 leti izkušenj in razvoja lastnega »know-how«-a pomagamo podjetjem pri implementaciji njihovih strategij in doseganju prodajnih rezultatov.

Globalno in lokalno sodelujemo s podjetji vseh velikosti in iz vseh gospodarskih dejavnosti. V mednarodnem merilu uspešno sodelujemo s podjetji, kot so Siemens, Hewlett Packard, Philips, Samsung in Maersk, na domačem trgu pa tako z velikimi (Pošta Slovenije, NLB, Iskraemeco, Danfoss Trata, Zavarovalnica Triglav) kot s hitrorastočimi podjetji (Plastika Skaza, Instrumentation Technologies, Nektar Natura, LPKF Laser & Electronics).

Uporabljamo preverjene metodologije in pedagogiko.



Konzultanti, ki imajo močno lastno zaledje v prodaji, skupaj z vami, oblikujejo najboljše rešitve, opredelijo zelene rezultate in merijo donosnost naložbe (ROI).



Sodelujemo z uglednimi partnerji

CROSSKNOWLEDGE

CELEMI
THE POWER OF LEARNING

Revegy®
Visualize. Execute. Win

PMI
performance
METHODS
incorporated

S A M A

In smo za dobro delo nagrajeni tudi s strani neodvisnih institucij

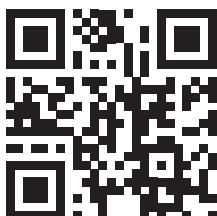
ES RESEARCH
GROUP



GOLD
BrandonHall
EXCELLENCE
AWARDS
Sales 2012

Zaupaj nam

15,000 podjetij
s katerimi izvedemo 18,000
delavnic in svetovalnih srečanj
z preko 240,000 udeleženci
...na leto



Mercuri International d.o.o.
Šlandrova 4b
1231 Ljubljana-Črnuče
01/520 80 30
info@mercuri-int.si
www.mercuri-int.si

3

Izziv št. 3:

Vaš posel potrebuje rast. Pri tem je delo s trgom ključno.

Poznati branžo v kateri so vaši kupci, distribucijske kanale, trg potencialnih kupcev in načrtovati pravo pot prodaje je ključno za uspeh. Ker ste specifični, morate razviti vam prilagojena orodja, ki vam bodo olajšala izvedbo faz zagona vašega posla.



4

Izziv št. 4:

Potrebujete prave vsebine in vire.

Za podjetnike v kateri koli fazi pričetka poslovanja smo v Mercuri International izbrali različne načine dela ter digitalne vsebine, ki vas bodo navdihnile, motivirale in vam obenem svetovale.



Podcast-i globalnih ekspertov s področja financ in trženja



Interaktivni e-učni moduli s področja razumevanja posla, finančnih znanj, znanj za delo s segmentacijo trga, načrtovanja poslovanja, prodajnih znanj...



Delavniška srečanja za vnos specifičnih znanj in uporabo poslovnih orodij