

MERCURIJEV RAZVOJNI PROGRAM - POSLOVNA SIMULACIJA**PERFORMER - MANAGEMENT PRODAJNE EKIBE**

Letalske družbe se že dolgo zavedajo, da so simulatorji letenja najpomembnejši del urjenja pilotov. Povsem samoumevno je, da ne bodo dopustile, da bi se piloti urili in preizkušali na pravih letalih polnih potnikov, saj je njihov cilj, da jih varno pripeljejo na različne destinacije.

Zakaj bi bilo v poslovanju podjetij kaj drugače? Tudi podjetja imamo obvezo dosegati svoje cilje, pa vendar navadno tvegamo in pričakujemo od svojih zaposlenih, da nova znanja in tehnike takoj preizkusijo na realnih strankah.



Okolje, v katerem danes poslujemo, je tako spremenjeno, da se ni zanašati na srečo. Naši rezultati so plod trdega in dobro premišljenega dela. Ali si lahko privoščite napake »v živo«?

Če se pogosto znajdete pred naslednjimi izzivi:

- Prodajniki pogosto prodajo premalo in ker lovite rezultat, namesto prodajnikov prodajate vi sami;
- Vaši prodajniki dosegajo preveč različne individualne rezultate, vi pa imate zato težave z uresničevanjem napovedanih rezultatov;
- Prepozno ugotovite, da ekipa ne dela dobro, včasih je lahko že prepozno;
- Zavedate se, da bi morali razviti dober in zanesljiv sistem »opozorilnih lučk« za usmerjanje dela ekipe, potem je smiselno, da razmislite, kakšna je veriga vzrokov in posledic v vaši prodajni ekipi - zato, da boste sprejemali boljše prodajno managerske odločitve.

Poslovna simulacija »Performer« je zasnovana prav za namen urjenja boljšega in pravočasnega prodajnega odločanja in ukrepanja. Z njeno pomočjo poustvarimo vso kompleksnost realnega prodajnega okolja in posledice naših današnjih prodajnih odločitev, ki so pogosto vidne šele v letu ali dveh.

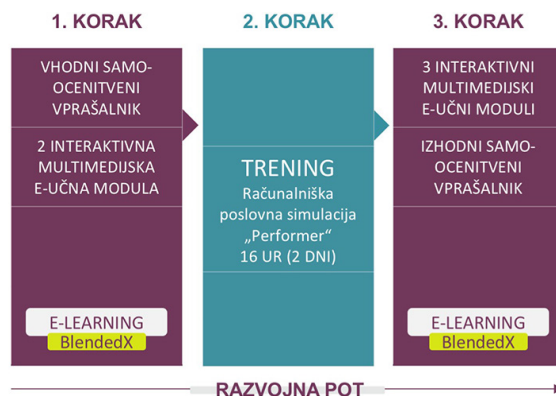
KOMU JE »PERFORMER« NAMENJEN?

Namenjen je vsem direktorjem in vodjem prodajnih ekip oz. vsem tistim, ki so odgovorni za doseganje prodajnih rezultatov v podjetju in vodijo prodajne ekipe.

KAJ PRIDOBITE?

- Sposobnost analize in boljše razumevanje verige vzrok-posledica v vaši prodajni ekipi
- Vpogled v prihodnje posledice svojih napačnih oz. pravilnih današnjih odločitev
- Možnost, da brez tveganja za vaš poslovni rezultat naredite napake v varnem okolju
- Urjenje sprejemanja prodajnih odločitev dokler ne obvladate dobrih praks
- Razumevanje, kaj morate v svojem prodajno managerskem odločanju spremeniti danes, da boste izboljšali prodajne rezultate jutri
- Povečate uspešnost svojega prodajnega vodenja
- Lažje dosegate prihodnje prodajne cilje vaše ekipe

RAZVOJNA POT S KOMBINIRANIM UČENJEM



VSEBINA POSAMEZNIH KORAKOV

1. KORAK: PRIPRAVA IN ZAČETNE NALOGE (SPLETNI UČNI PORTAL)

- Ob uvodu v razvojno pot udeleženci s pomočjo on-line vprašalnika ocenijo izhodiščni nivo znanj, veščin in sistemov dela, ki so potrebni za uspešno vodenje prodajnih ekip
- 2 interaktivna e-učna modula pred računalniško simulacijo oz. delavniškim delom
 - Koncept RAK
 - Kako izboljšati prodajno platformo

2. KORAK: RAČUNALNIŠKA POSLOVNA SIMULACIJA »PERFORMER« - DVODNEVNO DELAVNIŠKO DELO

- Simulacija, v kateri udeleženci postanejo direktorji prodaje, je oblikovana na vzročno-posledični verigi povezav, ki v realnem življenju pripeljejo do prodajnega rezultata. Udeleženci se morajo osredotočiti na tiste dejavnike in vzrode v prodaji, na katere lahko in morajo vplivati v svojih realnih situacijah.
- Analiza in razumevanje začetnega stanja (rezultati, struktura kupcev, prodajne aktivnosti, zmožnosti prodajnikov) in verige vzrok-posledica
- Odločanje in oblikovanje potrebnih ukrepov za izboljšanje rezultata (cilji, prioritetni kupci, plani aktivnosti, plan razvoja in plan vodenja za implementacijo), kratkoročno in srednjeročno. Vnos v simulacijo in izračun vpliva predhodnih odločitev in ukrepov na rezultat.
- Analiza dobljenih rezultatov, šibkih točk predhodnih odločitev in ukrepov.
- Priporočila, poprava napak in ponovna izvedba simulacije
- Veriga vzrok-posledica v lastnem podjetju, orodja in izdelava osnutka lastnega prodajnega procesa in kazalnikov prodajne uspešnosti v lastnem podjetju

3. KORAK: IMPLEMENTACIJSKE NALOGE (SPLETNI UČNI PORTAL)

- 3 interaktivni e-učni moduli po zaključeni računalniški simulaciji
 - Analiza prodajne uspešnosti
 - Upravljanje spleta strank
 - Načrtovanje prodajnih aktivnosti
- Na zaključku razvojne poti udeleženci s pomočjo on-line vprašalnika ocenijo napredek na področju znanj in sistemov dela, ki so ga dosegli s pomočjo programa