

MERCURIJEV RAZVOJNI PROGRAM

PRODAJA PREKO POSREDNIKOV

V izvozno usmerjenem gospodarstvu, kot je slovensko, se podjetja za prodor in uspešno delovanje na tujih trgih največkrat odločijo, da bodo prodajala svoje izdelke preko različnih posrednikov. Sama namreč nimajo tako velikih prodajnih ekip ali drugih virov, da bi bila na različnih trgih prisotna neposredno. To pa ne velja le za izvoznike. Za tovrsten prodajni pristop se velikokrat odločajo tudi podjetja, ki prodajajo na domačem trgu.

Pri tem pa se pogosto znajdejo pred različnimi izzivi, značilnimi za delo s posredniki:



- Imamo nov produkt ali storitev in premajhno prodajno ekipo. Ne vemo, kakšen je optimalen prodajni kanal in kako izbrati primerne posrednika;
- Težko naredimo analizo trga, ker nam posrednik blokira dostop do končnih kupcev ali informacij o njih;
- Naš posrednik si ne želi, da bi se vmešavali v njegovo poslovanje;
- Želimo povečati prodajni rezultat, pa ne vemo kako;
- Nismo prepričani, ali smo izbrali pravo obliko posredništva ali pravega posrednika. S posrednikom nismo zadovoljni;
- Posrednik prodaja tudi proizvode naših konkurentov;
- S posrednikom težko oblikujemo prodajni načrt, sodelovanje se pogosto omeji na cenovna pogajanja in konfrontacijo.

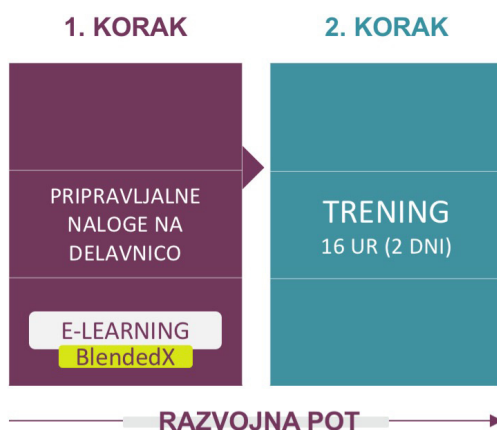
KOMU JE PROGRAM NAMENJEN?

Namenjen je vsem odgovornim za prodajne rezultate dosežene s pomočjo posrednikov. Torej tako za vodstva podjetij, direktorje in vodje prodaje, kot tudi za operativne prodajnike in drugo osebje, ki dnevno sodeluje s posredniki.

KAJ PRIDOBITE?

- Pristop in razumevanje, kaj prodaja preko posrednikov dejansko je in kako uspešno prodajati preko posrednikov
- Preizkušene smernice in nabor orodij za izgraditev sistema dela s posredniki
- Postopek izbora posrednika in kaj moramo pri tem upoštevati. Pregled različnih možnih vrst posrednikov
- Načine pridobivanja in obvladovanja informacij o končnih kupcih
- Boljše obvladovanje trgov, na katerih delujete preko posrednikov
- Pregled aktivnosti, ki so se pokazale kot uspešne za delo s posredniki
- Razumevanje finančnih vidikov poslovanja s posredniki
- Na programu boste izdelali osnutek poslovnega načrta za izbranega posrednika in določili glavne korake za njegovo uspešno realizacijo.

RAZVOJNA POT S KOMBINIRANIM UČENJEM



PROGRAM

Program je dvodnevna delavnica s predhodno pripravljalno nalogo, v okviru katere udeleženci izpolnijo vprašalnik in izberejo konkretnega posrednika, ki ga bodo obravnavali na delavnici.

V okviru dvodnevne delavnice udeleženci aktivno delajo na lastnem primeru posrednika in oblikovanju načrta za delo z njim. Obravnavajo ga po naslednjih vsebinskih področjih:

- Opredelitev in izbira posrednika
- Izgradnja in razvoj uspešnega odnosa s posrednikom
- Ocena poslovanja posrednika
- Obvladovanje trga in delo z informacijami o končnih kupcih
- Izvajanje skupnih aktivnosti s posrednikom
- Motivacija posrednika
- Razvoj prodajne sposobnosti posrednika za uveljavitev vaših strategij
- Komerčni in finančni vidiki poslovanja s posredniki
- Izdelava poslovnega načrta za posrednika