

MERCURI
international

PERFORMER - Management prodajne ekipe

Mercuri Business Simulations



PREGLED PROGRAMA

Mercuri International

ZAKAJ POSLOVNA SIMULACIJA PERFORMER?

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.

Ali si lahko privoščite napake “v živo”?

KOMU JE PROGRAM NAMENJEN

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

TRAJANJE

3 ure digitalnega učenja

2 dni delavniškega treninga “v živo”

OBLIKA IZVEDBE

Hibridni program: digitalno učenje v kombinaciji z delavniškim delom ob uporabi poslovne simulacije.

Treningi “v živo”, računalniška poslovna simulacija, interaktivne vsebine, vaje, vprašalniki, dokumenti, ki jih lahko prenesete, in odprti forumi za povezovanje ter izmenjavo informacij. Vse učne vsebine so prilagojene za uporabo na prenosnikih, tabličnih računalnikih in pametnih telefonih.



PREGLED VSEBINE

1

ZAČETNE NALOGE

- Management prodajnih aktivnosti – Samoanaliza
- Uvodni on-line vprašalnik "Management prodajne ekipe"
- Koncept R.A.K.
- Kako izboljšati prodajno platformo

2

POSLOVNA SIMULACIJA PERFORMER

- Analiza in razumevanje verige vzrok–posledica
- Oblikovanje potrebnih ukrepov za izboljšanje rezultata kratkoročno in srednjeročno
- Izvedba računalniške simulacije
- Analiza dobljenih rezultatov in predhodnih odločitev
- Priporočila in ponovna izvedba simulacije
- Veriga vzrok–posledica v lastnem podjetju

3

ZAKLJUČNE NALOGE

- Analiza prodajne uspešnosti
- Upravljanje spleta strank
- Načrtovanje prodajnih aktivnosti
- Management prodajnih aktivnosti – Samoanaliza

UČNA POT



DOBRODOŠLI



ZAČETNE NALOGE



**POSLOVNA SIMULACIJA -
DELAVNIŠKO DELO**



ZAKLJUČNE NALOGE



CERTIFIKACIJA

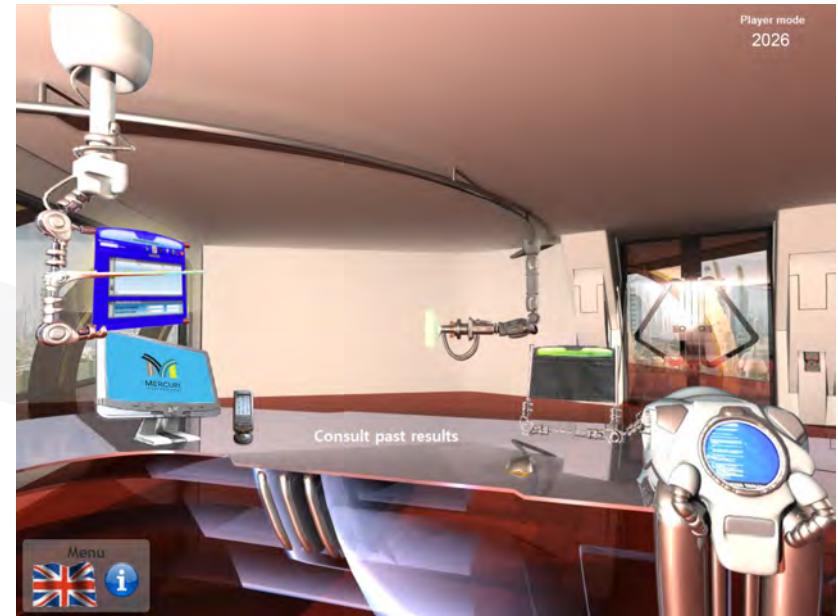
RAČUNALNIŠKA POSLOVNA SIMULACIJA

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.





Mercuri International

RAZVIJAJTE SVOJE LJUDI,
RAZVIJAJTE SVOJ POSEL

