

MERCURIJEV RAZVOJNI PROGRAM

USMERJANJE PRODAJNIH AKTIVNOSTI

S postavljenimi cilji, načrtovanimi viri in dobrim zagonom vaše prodajne ekipe mislite, da boste dosegli pričakovane prodajne rezultate. A vse večja konkurenca, zmanjšana lojalnost kupcev, njihova večja pogajalska moč, pritiski na cene in podobno vplivajo na to, da jih morda ne dosegate. Nekateri prodajniki boste zato morali preusmeriti, ostale bolj motivirati.

Cilj programa je, da vam pomaga razviti se v profesionalnega prodajnega vodjo, ki zna natančno opredeliti močne točke in področja izboljšanja prodajnega delovanja posameznih prodajnikov in ekipe kot celote ter izvajati učinkovite usmerjevalne pogovore za doseganje uspeha ter pravočasnega prodajnega odločanja in ukrepanja. Omogoča vam:

- uskladiti delo prodajne ekipe s prodajno strategijo, jo razviti in pripraviti na izzive,
- analizirati, spremljati in prilagoditi prodajne aktivnosti ob uporabi zanesljivih kazalnikov, ki vam omogočajo tudi pravočasno predvideti tveganja,
- izvesti motivacijske usmerjevalne pogovore, da bo vsak član vaše ekipe učinkovito, osredotočeno in pravočasno opravil svoje delo in dosegel zastavljene prodajne cilje.

KOMU JE PROGRAM NAMENJEN?

Program je namenjen prodajnim managerjem, vodjem prodaje, področnim vodjem, skratka tistim, ki neposredno vodijo prodajne ekipe in so odgovorni za doseganje prodajnih rezultatov.

KAJ PRIDOBITE?

- Razvijete osebne sposobnosti, potrebne za učinkovito usmerjanje prodajne ekipe k zastavljenim prodajnim ciljem;
- Razvijete sposobnost učinkovite izvedbe usmerjevalnih razgovorov, priprave prilagojenih akcijskih načrtov in pridobivanja zaveze za sprejem akcijskih načrtov s strani vsakega posameznega člana prodajne ekipe;
- Oblikujete sistem za učinkovito analizo prodajnega delovanja vsakega posameznega člana ekipe ter načrtovanje, izvedbo, spremljanje in usmerjanje prodajnih aktivnosti.

METODE DELA

Razvojni program je oblikovan kot integrirana učna pot, kar pomeni, da vsebuje preplet tako skupinskih (delavnica in trening) kot individualnih digitalnih oblik učenja in pridobivanja sposobnosti (kot so interaktivni e-učni moduli in vadnice, vprašalniki, naloge vodje programa (assignments), ankete, odprta vprašanja, ocenjevanja (assessments) in drugo) ter temelji na principu t.i. mikro, makro in enakomerno razporejenega učenja (Spaced learning). Obenem udeležencem omogoča tudi medsebojno komuniciranje in izmenjavo izkušenj znotraj platforme za digitalno učenje. Poleg tega je program vpet v sistem Igrifikacije (Gamification), ki vpliva na večjo motiviranost udeležencev in spodbuja tekmovalnost pri učenju.



RAZVOJNA POT S KOMBINIRANIM UČENJEM



PROGRAM

1. KORAK: Priprava

- Vstopni samoocenišni vprašalnik
- 3 interaktivni e-učni moduli:
 - RAC Koncept
 - Analysing Sales Performance
 - Managing Customer Portfolio
- 3 berila za utrjevanje:
 - RAC Koncept
 - Analysing Sales performance
 - Managing the customer portfolio

2. KORAK: Praktično urjenje – Delavniško delo (16 UR, 2 DNI)

- Opredelitev vloge usmerjevalca prodajnih aktivnosti
 - Kakšen je dober vodja prodaje
 - Dejavniki prodajne uspešnosti
 - Kaj je usmerjanje
- Uporaba učinkovitih delovnih orodij
 - Katere kazalnike (KPI) uporabiti za ocenjevanje prodajne uspešnosti
 - RPAC metoda: razumevanje vzročno posledične verige
 - Različna operativna orodja
 - Glavni poslovni modeli
- Priprava na učinkovit usmerjevalni razgovor
 - Različne vrste individualnih razgovorov
 - Analiza rezultatov, portfelja kupcev ter pipeline-a, prodajnih aktivnosti in sposobnosti
 - Odstopanja in ukrepi

- Vsebinska in psihološka priprava
- Izdelava formalnega akcijskega načrta: NAUP
- Motiviranje z učinkovitimi usmerjevalnimi razgovori
 - Oblikovanje SMART ciljev
 - Uravnoveženje kratkoročnih in srednjeročnih ukrepov
 - Upravljanje portfelja kupcev in pipeline-a
 - Kako doseči zavezo vsakega od članov ekipe
 - Struktura individualnih usmerjevalnih razgovorov
 - Praktično načrtovanje prodajnih aktivnosti
 - Prilagajanje komunikacije glede na zrelost člana prodajne ekipe
- Izvedba spremljanja
 - Kako formalno
 - Organiziranje in vzpostavitev podpore
 - Pogostost izvajanja usmerjevalnih pogovorov

3. KORAK: Utrditev in zaključne naloge

- Izstopni samoocenišni vprašalnik
- 2 interaktivna e-učna modula:
 - Building a Sales action Plan
 - How to optimise your sales platform
- Implementacijska naloga
- 2 berila za utrjevanje:
 - Building a sales action plan
 - How to optimise your sales platform