

MERCURI
international

UPRAVLJANJE PRODAJNIH AKTIVNOSTI

Mercuri Sales Activity Management



PREGLED PROGRAMA

UPRAVLJANJE PRODAJNIH AKTIVNOSTI

Mercuri Sales Activity Management

Ta program nudi strukturiran model, s katerim lahko analiziramo in upravljamo prodajne aktivnosti ter tako izboljšamo prodajne rezultate. Temelji na Mercurijevem modelu **RPAK-NAUP** – Rezultati so posledica **P**ortfelja strank prodajalca, s katerimi ta izvaja **A**ktivnosti na podlagi lastnih **K**ompetenc. Z analizo vseh teh komponent je mogoče razviti **N**ačrt **A**ktivnosti, ki vključuje tudi program **U**smerjanja in **P**odpore.

KOMU JE PROGRAM NAMENJEN

Tako vodjem prodaje kot prodajalcem, ki bi jim lahko koristili jasna in učinkovita struktura za analizo, merjenje in usmerjanje prodajne uspešnosti.

TRAJANJE

Digitalne vsebine: **2 uri 30 min**

OBLIKA IZVEDBE

100% digitalno ali v kombinaciji z delavniškim delom v živo ali v virtualni učilnici.

Pristop pripovedovanja zgodb (Storytelling) s prodajalcem in z njegovim vodjo ali kolegom. Videi, vaje, vprašalniki, dokumenti, ki jih lahko prenesete, interaktivni scenarij in odprti forumi za povezovanje in izmenjavo informacij. Vse učne vsebine so prilagojene za uporabo na prenosnikih, tabličnih računalnikih in pametnih telefonih.



PREGLED PROGRAMA

Model RPAK-NAUP pomaga analizirati dejavnike, ki vplivajo na prodajne rezultate, in nam tako omogoča razviti ustrezen akcijski načrt. S tem zagotavlja, da bodo doseženi rezultati skladni s prodajno politiko podjetja.



PREGLED VSEBINE

1

UVOD

- Razumeti, kaj je metodologija RPAK-NAUP in kako povezuje vse elemente skupaj

2

RPAK - REZULTATI

- Analizirajte pravilne kazalnike, da boste razumeli strukturo prodajnih rezultatov in kako blizu so zadanemu cilju

3

RPAK - PORTFELJ

- Naučite se objektivno analizirati prednosti in slabosti portfelja strank, da boste lahko natančneje napovedali prihodke

4

RPAK - AKTIVNOSTI

- Razumeti, kako izboljšati učinkovitost prodajnih aktivnosti z upoštevanjem ključnih kazalnikov

5

RPAK - KOMPETENCE

- Odkrijte, katere ključne kompetence je treba razviti za izvajanje aktivnosti, potrebnih za doseganje prodajnih rezultatov. To storite tako, da se naučite brati rezultate, portfelj strank in zaključke analize aktivnosti

6

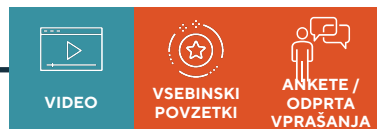
NAUP - NAČRTUJTE SVOJO PRIHODNOST

- Oblikujte prodajni akcijski načrt na podlagi zaključkov analize RPAK in opredelite, kakšna podpora in usmerjanje sta potrebna za doseganje ciljnih rezultatov

UČNA POT



DOBRODOŠLI



UVOD



RPAK - REZULTATI



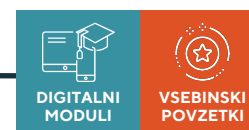
RPAK - AKTIVNOSTI



RPAK - PORTFELJ STRANK



RPAK - KOMPETENCE



**NAUP - NAČRT AKTIVNOSTI,
USMERJANJA IN PODPORE**



CERTIFIKACIJA



Na voljo tudi ob izvedbi delavniških sej v virtualni učilnici vzdolž učne poti.



Mercuri International

RAZVIJAJTE SVOJE LJUDI,
RAZVIJAJTE SVOJ POSEL

