



MERCURI INTERNATIONAL

Prodaja v času upadanja trga
– Ali vaše ekipe usposabljate
s pravimi orodji za uspešno
delo?

Izziv

Leto 2020 je podjetjem prineslo edinstvene in nepričakovane izzive. Svetovna pandemija je številne organizacije prisilila v hiter prehod na delo na daljavo, kar je pomembno spremenilo ustaljene načine prodaje. Obenem je ekonomska negotovost povzročila večjo previdnost kupcev pri nakupnih odločitvah, zato so morale prodajne ekipe na novo opredeliti svoje strategije, da bi ohranile učinkovitost v hitro spreminjajočem se tržnem okolju.

“V dobrih časih si lahko mala in srednje velika podjetja privoščijo, da del časa in sredstev namenijo pridobivanju velikih strank. V novi normalnosti pa morajo manjša podjetja dati prednost predvsem optimizaciji hitrosti denarnega toka, ne le velikosti posameznega posla.”

Naša rešitev – temeljita in široko zasnovana analiza

Za uspešno soočanje s temi izzivi smo v Mercuri International izvedli poglobljeno raziskavo v različnih panogah, vključno s financami, farmacijo, gradbeništvom in področjem potrošniškega blaga. V raziskavi so sodelovali vodstveni kadri (C-nivo), vodje prodaje ter strokovnjaki s področja kadrov in usposabljanj. Naš cilj je bil razumeti, kako podjetja prilagajajo svoje strategije prodajnega usposabljanja, da bi svojim ekipam zagotovila prava orodja za uspešno delo.

Raziskava je pokazala, da je kljub temu, da je kar 45 % podjetij leta 2020 načrtovalo zmanjšanje sredstev za usposabljanje, večina preostalih sredstev bila namenjena razvoju ključnih kompetenc, ki so nujno potrebne za prilagajanje novim tržnim razmeram.



Zanimivo je, da se je ‘obvladovanje sprememb’ le komaj uvrstilo med deset najpomembnejših veščin, kar je presenetljivo, saj je bilo leto 2020 zaznamovano s hitro in izrazito nepredvidljivo dinamiko trga.

Rezultat

Na podlagi ugotovitev raziskave smo v Mercuri International razvili ciljno usmerjene programe usposabljanja, ki podjetjem omogočajo učinkovito prilagajanje novim izzivom. S poudarkom na ključnih kompetencah, kot sta prodaja na daljavo in upravljanje odnosov v virtualnem okolju, so organizacije ohranile svojo produktivnost in učinkovito zadovoljevale potrebe svojih strank kljub težavam, ki jih je povzročila pandemija in ekonomska negotovost.

Ta zgodba o uspehu potrjuje, kako pomembno je prilagodljivo in ciljno naravnano usposabljanje pri premagovanju kriz in zagotavljanju, da prodajne ekipe ostanejo učinkovite in odporne tudi v najzahtevnejših časih.

A middle-aged man with a grey beard and blue-rimmed glasses is smiling while looking at a laptop. He is wearing a beige sweater. The background is a bright, modern office with a bookshelf and a potted plant.

Razvijajte svoje ljudi
Razvijajte svoj posel



MERCURI
international