

SALES MANAGEMENT ACADEMY

Akademija za Menadžere prodaje

1. Planiranje prodaje

- Uloga menadžera prodaje
- Tržišni plan
 - Analiza tržišta, konkurencije i kupaca
 - Targetiranje kupaca
 - Alati (SWOT; 5 – sila; BCG; LCP)
- Planiranje kupaca
 - ABC/1-2-3
 - mix Kupaca / mix Proizvoda
 - Koeficijenti transformacije
 - Prodajna poseta
- Finansije u prodaji
 - Bilans uspeha, Bilans stanja, *Cash Flow*
 - Rabati, marže, kasa-skonto, bonifikacije...
 - OPEX – Operativni troškovi
 - Naplata od kupaca (DSO)
 - Obrt zaliha (DIO)
 - CAPEX (NPV, IRR)
 - Biznis plan – kako ga napraviti
- Analiza prodaje
 - Upotreba Pivot tabela u *Excelu*
 - KPI izveštavanje u prodaji
 - Prezentacija "Plana prodaje" u *PowerPointu*

2. Vođenje prodajnog tima

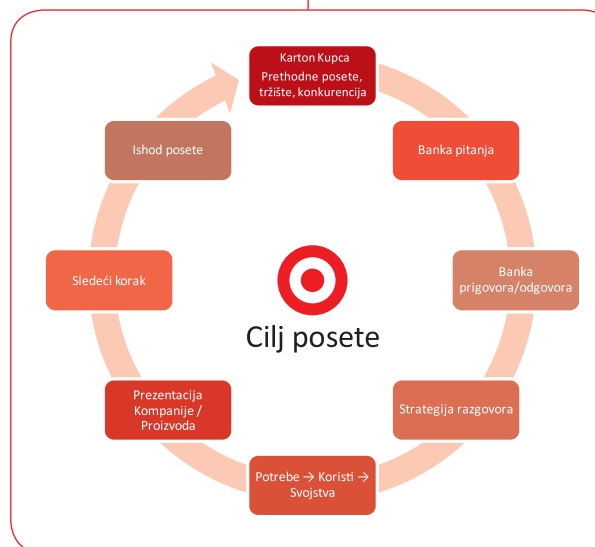
- Prodajni ciljevi
- Timski rad
- Motivacija prodavaca
- Liderstvo

3. Profesionalne prodajne veštine

- Prodajna sila – šta čini dobrog prodavca
- Proces Prodaje
- 4 koraka u procesu prodaje
 1. Priprema & Prvi kontakt
 2. Otvaranje & Analiza potreba
 3. Prezentacija & Prigovori
 4. Zaključivanje & Post-prodaja
- Tehnike pregovaranja
- Simulacija i snimanje prodajnog razgovora

4. Razvoj prodajnog tima

- Selekcija prodavaca
- Obuka i razvoj prodavaca
- Ocenjivanje prodavaca
- *Double Call* (zajedničke posete)
- Individualni razgovor i *feedback*
- Prodajni sastanci
- Nagrađivanje prodavaca



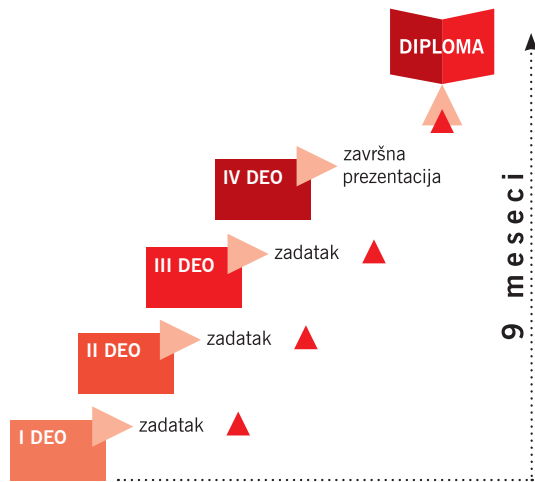
2010.

Zašto?

Menadžeri prodaje su odgovorni za kiseonik kompanije – PRODAJU! Bez prodaje nema proizvodnje, finansija, nabavki, logistike... Od Menadžera prodaje se stalno traže viši ciljevi (rast prodaje, naplata, *market share*, brži obrt zaliha, smanjivanje troškova...). Konkurencija je sve jača, kupci su sve zahtevniji, okruženje je sve teže – a vremena je sve manje. Često Menadžeri prodaje imaju sjajne potencijale, teško i naporno rade ka ostvarivanju ciljeva – a sa druge strane, nedostaje im pomoć oko konkretnih prodajnih znanja.

Akademija nudi jedinstven koncept – “*sve u jednom za 9 meseci*”. Sve što vam je potrebno za uspešnog Menadžera prodaje dobićete na jednom mestu. 4 praktična treninga za rast vaše prodaje – i podići ćemo Vašu prodaju na viši nivo.

Konkretna i primenjiva znanja o prodaji. Bez teorije i filozofiranja, samo ono što možete primeniti. Sad i odmah!



Kako?

Postoje 4 treninga u trajanju od po 2 dana. Cella Akademija traje oko 9 meseci. Između svakog treninga, polaznici zajedno sa trenerom rade “Domaći zadatak” koji prezentuju na sledećem treningu. Svaki polaznik kreira svoj lični “Prodajni priručnik za Menadžera prodaje” koji na 50 strana sadrži ključne delove za vođenje prodajnog tima.

Na kraju Akademije, postoji završni projekat i prezentacija. Svaki polaznik ima mentora koji ga prati tokom 9 meseci i pomaže mu u razvoju.

Broj polaznika Akademije je 12, što daje izvanrednu mogućnost za *networking*. Akademija se održava u Beogradu, **MCB – Menadžment Centar Beograd**, od 09.00h do 16.00h.

Ko su polaznici?

Direktori prodaje, regionalni menadžeri prodaje, *sales* supervizori, direktori distributivnih centara, *business unit manageri*, šefovi filijala, *account* menadžeri, KAM, menadžeri prodajnih timova koji neposredno vode prodajnu organizaciju ili grupu prodavaca na terenu.

Akademija je namenjena svim profesionalcima u prodaji koji su zaduženi za prodajne rezultate i imaju minimalno 3 prodavca u timu. Akademija je odličan izbor i za talentovane prodavce koji očekuju unapređenje.

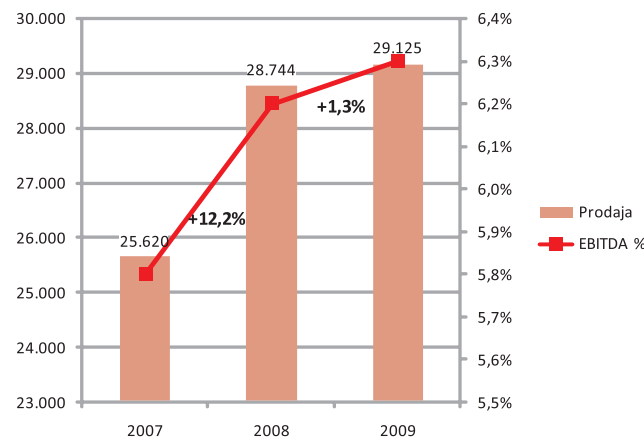
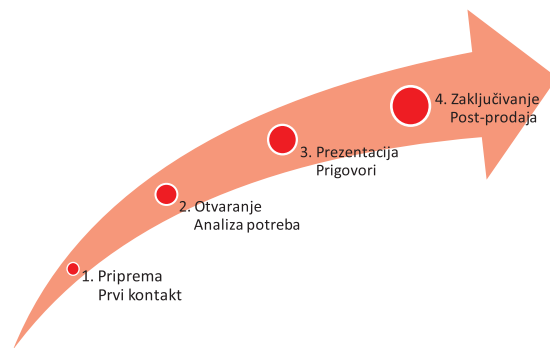
Rezultat

Posle završenih 9 meseci, Menadžer prodaje je praktično osposobljen za rad sa konkretnim alatima:

- Planiranje prodaje (biznis plan, planiranje kupaca, kategorizacija kupaca...)
- Prodajna znanja (pregovaranje, prezentacija, prodajni proces...)
- Vođenje prodavaca (selekcija, motivacija, individualan *feedback*, *double call*...)
- Profesionalna znanja (finansije, *Excel*, *PPT*...)

10 ključnih koristi za Vas

1. All inclusive	8 dana treninga za 9 meseci. Sve što je potrebno savremenom Menadžeru prodaje.
2. Pričamo isključivo jezikom Menadžera prodaje	Rast prodaje%, rabati, naplata od kupaca, prodajne posete, ABC kategorizacija kupaca, Pivot izveštaji, obrt zaliha, <i>sales call</i> , <i>double call</i> , <i>merchandising</i> , pozicioniranje robe, kasa skonto, EBITDA, DSO, bonifikacija, bruto marže, KPI, priprema za prodajni sastanak, biznis plan, individualni razgovor, selekcija prodavaca, motivacija prodavaca...
3. Networking	Razmena ideja i iskustava sa drugih 12 menadžera prodaje.
4. Guča & EXIT	Objasnićemo vam i na srpskom (naplata od kupaca) ali i na engleskom (DSO). Daćemo vam primere iz Srbije, ali i iz sveta.
5. Mentorski rad	Treneri su neprekidno na “vezi” sa polaznicima, čak i posle <i>Akademije</i> .
6. Računari	Analize prodaje, izveštavanja, KPI, Biznis plan, prezentacija za kupce – rad u Pivot tabelama, <i>PowerPoint</i> , Internet...
7. Timski rad	Zajednički rad na projektima sa drugim Menadžerima prodaje.
8. Priručnik za Menadžera prodaje	Polaznici zajedno sa trenerom kreiraju sopstveni “Priručnik za Menadžera prodaje”. Priručnik je osnovni alat za vođenje prodajnog tima.
9. Druženje	Zajedničke večere. Neformalno druženje, razmena ideja i iskustava.
10. Intezivan i fokusiran rad	Mi Vam nudimo mnogo pozitivne energije i podrške, ali i “krv, znoj i suze”. U ovoj <i>Akademiji</i> ćemo raditi intezivno i fokusirano da bi došli do Vašeg cilja. Ova <i>Akademija</i> nije za svakoga.



In-house

Često kompanije žele da pošalju više (5+) Menadžera prodaje na *Akademiju*. U tom slučaju, preporučujemo Vam “*In-house Akademiju*”. Tražite dodatne informacije o mogućnostima organizovanja “*In-house Akademije*”.

100% garancija – 100% povraćaj novca

- MCB – Menadžment Centar Beograd** je siguran da ćete dobiti najviši kvalitet obuke za uloženi novac. Sa druge strane, ukoliko ne ispunimo vaša visoka očekivanja, nudimo Vam garanciju – 100% povraćaj novca.
- 100% garancija – “*ukoliko niste zadovoljni Akademijom, vraćamo Vam novac*”.

Bez ikakvih dodatnih pitanja, objašnjenja, zahteva ili formalnosti, mi Vam pružamo 100% garanciju za Vaš uloženi novac.

100%

Prijava

Upis na *Akademiju* se vrši tokom cele godine. Možete da se prijavite putem *e-maila*, telefona ili mobilnog. Po prijemu prijave, obavestićemo Vas o datumu početka rada Vaše grupe i *Akademije*.

Investicija

Investicija u Akademiju podrazumeva:

- 4 treninga u trajanju od po 2 dana.
- Stalna pomoć trenera, tokom svih 9 meseci, u primeni prodajnih znanja
- Mentorski rad tokom izrade “domaćih zadataka”.
- Pomoć trenera u kreiranju ličnog “Priručnika prodaje”.
- Besplatna podrška Menadžerima prodaje posle treninga.
- Besplatno korišćenje MCB biblioteke iz prodaje i menadžmenta (preko 100 knjiga).
- Zajedničke večeri.

Investicija po jednom polazniku je **1.890€ + PDV**. Za tri i više polaznika iz iste kompanije popust je 10%. PDV možete odbiti u svojim poslovnim knjigama.

Primer slajdova sa treninga