

VOĐENJE LJUDI U B2B PRODAJI[©]



24 GODINE ISKUSTVA
U OBUČI MENADŽERA PRODAJE

CILJ

Program „VOĐENJE LJUDI U B2B PRODAJI“ ima za cilj osnaživanje menadžera prodaje, a posebno unapređenje liderskih veština u prodaji, povećanje prodajnih performansi i jačanje strateškog pristupa prodaji.

CILJNA GRUPA

Svi zaposleni koji se bave vođenjem ljudi u B2B prodaji: Supervizor prodaje, Tim lider prodaje, Menadžer prodaje, Sales menadžer, Regionalni menadžer prodaje, Business Development Manager, Key Account Manager (KAM), National Sales Manager, Komercijalni direktor, Direktor prodaje, Head of Sales, Chief Sales Officer (CSO).

KONSULTANTSKI TIM

Vodeći konsultant je Bojan Šćepanović, dipl.ekon., 1971. Bojan je održao preko 2.000 treninga za najveće kompanije u Srbiji kao što su Telekom Srbija, NIS ad, NELT group, SBB, Hemofarm. Bojan je konkretan, praktičan, akciono orijentisan. Bojan vodi tim u svojoj kompaniji od 6 B2B prodavaca.

METODOLOGIJA

Program je kombinacija hard skills i soft skills. Program se sastoji od 6 delova, a naši konsultanti su sve vreme prisutni sa Vašim menadžerima prodaje. Mi se bavimo B2B prodajom 24 godine od 2001.godine i sve što vam prenosimo prvo primenjujemo kod sebe u B2B prodaji, a onda sa našim klijentima. Program je visoko specijalizovan za B2B prodaju, sa primerima, case study i simulacijama specifičnim za Vašu delatnost, kao i za Srbiju.

1. Analiza i prilagođavanje treninga. Svaki program prilagođavamo specifičnostima Vaše delatnosti i kompanije, kao i prethodnom znanju menadžera prodaje. Pre samog programa, provodimo vreme u analizi Vaših prodajnih izveštaja, organizacije i KPI, kao i u razgovoru sa menadžerima prodaje.

2. Trening, 6 modula po 2 dana. Menadžeri prolaze specijalizovane treninge. Treninzi se održavaju uživo, od 9:00 do 16:00h, u učionici ili on-line.

3. E-trening za samostalno učenje. Menadžeri prodaje imaju dodatnih 30h pristupa materijala za učenje 24/7 na našoj e-learning platformi.

4. Priručnik za B2B Menadžera prodaje / Domaći zadatak. Na kraju svakog treninga menadžer prodaje dobija domaći zadatak koji treba da uradi. Menadžer prodaje na kraju projekta ima svoj Prodajni priručnik sa skupom alata za rad u prodaji.

5. Coaching, mentoring i implementacija. Menadžer prodaje primenjuje znanje sa treninga i implementira ga u praksi. Naši konsultanti ga aktivno prate, mentorišu i pomažu mu da novo znanje primeni u praksi.

6. Prezentacija, testiranje i sertifikacija. Na kraju programa menadžer prodaje prezentuje novo znanje drugim menadžerima prodaje. Nakon usmenog i pismenog testiranja, menadžer prodaje dobija sertifikat i diplomu sa naše strane

IN-HOUSE

Kompanije često žele ovaj program da organizuju interno za svoje menadžere prodaje. Program se prilagođava svakoj kompaniji pojedinačno. Nazovite Bojana na +381 63 7004 518 ili pošaljite e-mail na bojan.scepanovic@mcb.rs za dodatne informacije.

1. Menadžer B2B prodaje

Uloga B2B menadžera prodaje

Specifičnosti B2B prodaje u odnosu na B2C prodaju

Hard skills (tehnička znanja)

- Postavljanje prodajnih ciljeva
- Prodajni portfolio i BCG matrica
- Planiranje kupaca
- Planiranje rezultata
- Planiranje aktivnosti
- Otklon između aktivnosti i rezultata
- B2B prodajne veštine
- Mapa stejkholdera
- Analiza konkurencije

Soft skills

- Liderstvo u prodaji
- Motivacija tima
- Komunikacione veštine
- Davanje fidbeka o rezultatima
- Coaching
- Zapošljavanje i onboarding

Sales controlling i izveštavanje

2. Sales controlling i izveštavanje

Sales controlling

- Uloga sales controllera
- Principi sales controllinga
- Alati sales controllera

Prodajna platforma

- Tržišna platforma
- Radna platforma
- Kupovna platforma

RAK planiranje u prodaji

- Planiranje rezultata
- Planiranje aktivnosti
- Planiranje kompetencija

Planiranje kupaca

- Kategorizacija kupaca
- ABC/123 matrica
- Planiranje rutina
- Customer P&L i analiza profitabilnosti kupaca

Sales pipeline

- Koeficijenti transformacije
- Planiranje poseta

• Trošak prodajne posete

Efikasnost prodajnog tima

- Value Added (NA) i Non-Value Added (NVA)
- TO DO lista za prodavce
- Kontrola i korišćenje CRM-a

3. B2B prodaja i pregovaranje

Sedam koraka u prodajnom procesu

Kada se pojavljuje potreba za pregovorima u prodajnom procesu?

5 ključnih principa u pregovorima

- Varijable u pregovorima
- Zone Of Possible Agreement (ZOPA)
- "Crvena linija"
- Vrednost u pregovorima
- Best Alternative To Negotiated Agreement (BATNA)

4 ključna pravila u pregovorima

- Odvajanje ljudi od problema
- Fokus na interese, a ne na pozicije
- Opcije povoljne za obe strane
- Objektivni kriterijumi

Simulacije u pregovorima

4. Finansije, izveštavanje i AI za prodaju

Finansijski izveštaji za prodaju

- Bilans uspeh
- Bilans stanja

Finansijske odluke u prodaji

- Koji proizvod da prodajem (product mix i bottleneck)?
- Ako uložim u marketing, koliko moram da prodam (break-even point)?
- Ako dam popust, koliko moram dodatno da prodam (ISO contribution curve)?
- Kako da izračunam prodajnu cenu (target selling price)?

Finansijski KPI za praćenje

- Naplata: praćenje potraživanja od kupaca (DSO)
- Zalihe: praćenje obrta zaliha (DIO)

Izveštavanje u prodaji

AI i Data science u prodaji

- Upotreba ChatGPT u B2B prodaji
- Upotreba IT alata za analizu: Excel, SQL, PowerBI

5. Liderstvo u prodaji

Situaciono vođenje

- Uloga menadžera i uloga lidera
- Kako proceniti zrelost zaposlenih?
- Primena odgovarajućeg liderskog stila na prodavce
- Fleksibilnost u vođenju prodavaca
- Kako da razvijemo prodavce?
- Simulacija menadžerskih situacija

Motivacija zaposlenih

- Šta i kako motivisati prodavce?
- ŠTA: Herzberg, Maslov, ERG
- KAKO: Očekivanja, Pojačavanje, Pravednost, Postavljanje ciljeva

Stvaranje poredničkog tima

- Pravila za funkcionisanje tima
- Uloge u timu
- Faze u razvoju tima
- Kako napraviti porednički tim

6. Komunikacija i coaching u prodaji

• Komunikacija

- Komunikacioni model
- Filteri u komunikaciji
- Asertivna komunikacija
- Postavljanje pitanja
- Aktivno slušanje

• Davanje fidbeka prodavcima

- GROW model
- Tojotin KATA coach model
- Konstruktivan fidbek
- Coaching
- Davanje pohvale
- Vođenje godišnjih razgovora

• Vođenje sastanaka

- Vođenje sastanaka prodajnog tima
- Zajedničke posete na terenu

24 GODINE ISKUSTVA U OBUCI MENADŽERA PRODAJE

Mi pravimo vrhunske
menadžere prodaje!



Ustanička 189, 11050 Beograd
+381 11 3047 126, +381 63 8500 991
office@mcb.rs
www.mcb.rs

www.hrm-kongres.rs
www.cfo-kongres.rs
www.sales-kongres.rs
www.factory-kongres.rs
www.masterclass.rs



#mcbbeograd