

INTEGRIRAN RAZVOJNI PROGRAM

USPEŠNO VODENJE PRODAJE

Program Uspešno vodenje prodaje je oblikovan kot celovita razvojna pot s kombiniranim učenjem, katere namen je razviti učinkovit sistem upravljanja in organizacije prodaje ter razviti veščine neposrednega vodenja prodajne ekip predvsem v srednjih in malih podjetjih, s tem pa povečati prodajno učinkovitost ekip in prodajo v celoti. Je poglobljen program o nalogah vodij in direktorjev prodaje pri uresničevanju prodajnih načrtov in strategij podjetja, motiviranosti in razvoja prodajne ekipe.

KOMU JE PROGRAM NAMENJEN

Direktorjem, vodjem prodaje, področnim prodajnim managerjem in neposrednim vodjem prodajnih ekip v malih in srednjih podjetjih, ki želijo povečati prodajo in prodajno učinkovitost svojih prodajnih ekip.



KORISTI ZA UDELEŽENCE - KAJ PRIDOBITE

- Znanja, veščine, orodja in sisteme dela za samostojno in profesionalno vodenje prodajne ekipe.
- Načrtovanje prodaje in dela s kupci.
- Sistem spremljanja prodajnih rezultatov, aktivnosti in kompetentnosti (RAK model) ter uvedba kazalnikov merjenja (KPI).
- Oblikovanje postopkov in načinov za izvedbo coachinga za povečanje prodajne uspešnosti.
- Analizo lastne ekipe na temelju razumevanja razlik med posamezniki.
- Smernice za obvladovanje časa in določanje prioritet.
- Veščine in napotke za lasten način vodenja posameznikov in ekip v praksi ter njihovo motiviranje.
- Metode in postopke za profesionalno izvedbo letnih oz. razvojno načrtovalnih razgovorov, vodenje sestankov in konferenc.
- Uspešno uvajanje potrebnih sprememb v delovanju ekipe in posameznikov.
- Izdelava osebnega Priročnika prodajnega managerja.

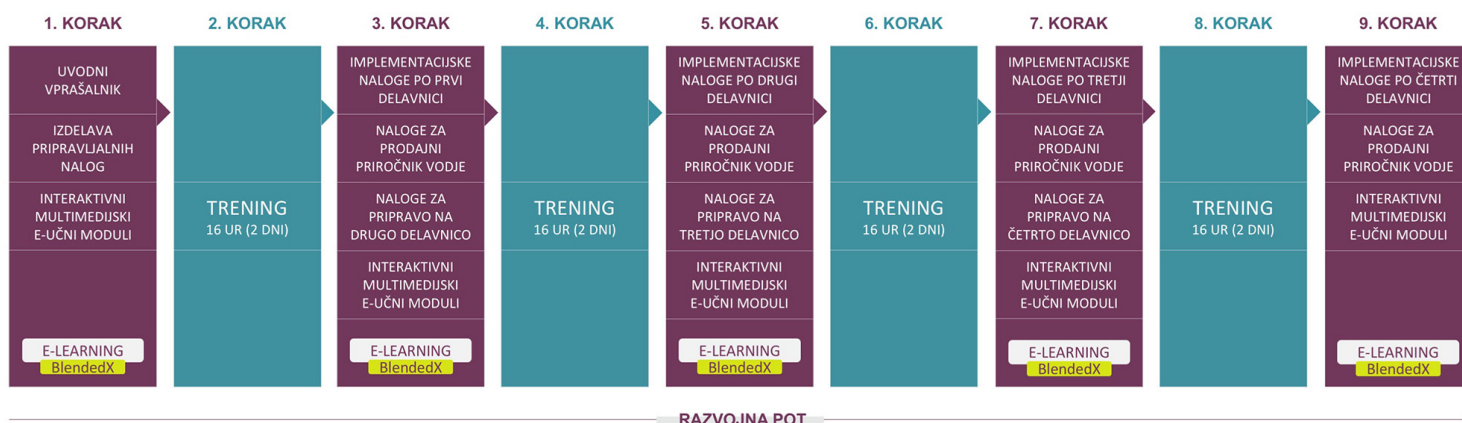
INTEGRIRAN RAZVOJNI PROGRAM

Pokriva 4 vsebinska področja, ki si sledijo v 3-4 tedenskih zamikih:

- I. Načrtovanje prodaje
- II. Razvoj prodajne ekipe in coaching
- III. Vodenje ekipe in posameznikov
- IV. Praktično vodenje in spremembe

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. V okviru treninških programov udeleženci rešujejo tudi računalniško podprt študijski primer ter izvajajo vrsto drugih treninških aktivnosti na študijskih primerih in v igranju vlog. Poglavitna os programa je v izdelavi in razvoju osebnega Priročnika prodajnega menedžerja, ki obsega najpomembnejše sisteme, metode in orodja za praktično vodenje prodaje v posameznem podjetju.

RAZVOJNA POT S KOMBINIRANIM UČENJEM



RAZVOJNA POT

VSEBINE POSAMEZNIH DELAVNIC

I. NAČRTOVANJE PRODAJE

- Pripravljalne naloge in individualno učenje - e-učni moduli
- Delavnica, trening - načrtovanje prodaje; teme
 - Načrtovanje prodaje in vodenje s cilji
 - Prodajna platforma - temelj prodajnega načrta
 - Vodenje ključnih kupcev
 - Temeljne strategije, prodajni procesi in merjenje (KPI)
 - »Razvoj« (računalniški študijski primer)
 - Delovni vzorec in individualni načrt prodaje
- Priročniške in implementacijske naloge ter individualno učenje - e-učni moduli

II. RAZVOJ PRODAJNE EKIBE IN COACHING

- Pripravljalne naloge in individualno učenje - e-učni moduli
- Delavnica, trening - razvoj prodajne ekipe in coaching; teme
 - Različne prodajne situacije - prilagojena prodaja
 - Ključne prodajne tehnike in prodajni vzorec
 - Vodenje na terenu - skupni obiski
 - Coaching in povratna informacija
- Priročniške in implementacijske naloge ter individualno učenje - e-učni moduli

III. VODENJE EKIBE IN POSAMEZNIKOV

- Pripravljalne naloge in individualno učenje - e-učni moduli
- Delavnica, trening - vodenje ekipe in posameznikov; teme
 - Temelji vodstvene komunikacije - asertivnost
 - Motivacija posameznikov
 - Slogi in različne vloge vodenja - MI LEAD
 - Delegiranje nalog in razvoj posameznikov
- Priročniške in implementacijske naloge ter individualno učenje - e-učni moduli

VI. PRAKTIČNO VODENJE IN SPREMEMBE

- Pripravljalne naloge in individualno učenje - e-učni moduli
- Delavnica, trening - praktično vodenje in spremembe; teme
 - Individualni razvojno načrtovalni, letni razgovori
 - Timsko delo, skupinski razvoj, sestanki in konference
 - Načrtovanje časa in določanje prioritet vodenja
 - Uresničevanje sprememb v delu ekipe
- Priročniške in implementacijske naloge ter individualno učenje - e-učni moduli