

# Upravljanje prodajnim aktivnostima (Sales Activity Steering)

(trajanje radionice 2 dana)

## RADIONICA JE NAMIJENJENA

menadžerima prodaje, voditeljima prodaje, te svim menadžerima koji se pobliže žele upoznati s aktivnostima za upravljanje prodajom

## CILJ RADIONICE

- razumjeti razloge i potrebu uvođenja RPAK koncepta u vođenju prodaje i prodajnog tima
- razumjeti utjecaj svakog od elemenata
  - R- rezultat
  - P- platforma
  - A- aktivnosti
  - K- kompetencije
- usvojiti alate i metodologiju definiranja, organizacije, praćenja i mjerenja rada
- odrediti načine implementacije i izraditi plan aktivnosti

## GLAVNE TEME RADIONICE

- uloga i odgovornosti voditelja prodaje
- RPAK model
- značaj i praćenje Rezultata
- značaj i praćenje strukture Prodajne platforme
- planiranje i praćenje količine, kvalitete i smjera Aktivnosti
- praćenje i razvoj Kompetencija
- određivanje KPI pokazatelja
- definiranje uzročno posljedične veze u ostvarenju rezultata
- akcijski plan za jednog člana tima

## KORISTI OD RADIONICE

- na jednostavniji i pregledniji način ostvarivati planirane ciljeve i rezultate
- izraditi proces upravljanja prodajnim aktivnostima baziranim na pokazateljima koji se mogu pratiti kako kratkoročno tako i dugoročno
- uvesti sustav upravljanja radom kako pojedinaca tako i cijelog prodajnog tima
- učiniti voditeljski rad jednostavnijim i učinkovitijim