

poslovna simulacija

Prodajni proces

(trajanje poslovne simulacije/
radionice - 2 dana)

KOJE JE NAMIJENJENA

Članovima prodajnih timova (referente, komercijaliste, stručne suradnike, prod. predstavnike i sl.), zaposlenicima za potporu prodaji i marketing odjelu, voditeljima prodaje, prodajnim menadžerima, direktorima prodaje i sl.

CILJEVI RADIONICE

- razviti prodajne strategije s težištem na ostvarenju planiranih rezultata
- shvatiti značaj zaključivanja prodajnih mogućnosti, stvaranja prihoda i odgovarajuće zarade
- odrediti najbolji mogući način za izvođenje proaktivnih prodajnih aktivnosti
- shvatiti značaj investiranja u razvoj prodajnog tima i stvaranje učinkovitog tima za potporu prodajnim aktivnostima
- razumjeti prodaju kao proces djelovanja s različitim aktivnostima u različitim fazama prodajnog procesa
- planirati troškove poslovanja na najbolji mogući način kako bi se postigao što veći prodajni rezultat, a time i što veća dobit.

KORISTI – NAKON RADIONICE BITI ČETE U MOGUĆNOSTI:

- povećati razinu sigurnosti u donošenje odluka
- uvidjeti rezultate vlastitih odluka – kako na „top line” tako i na „bottom line”
- sagledati i upoznati djelovanje pojedinih odluka i strateških aktivnosti
- razumjeti osnovne elemente računa dobiti i gubitka (P&L)
- odrediti koje aktivnosti i kojom dinamikom bi trebale biti poduzete u realnoj situaciji

SADRŽAJ RADIONICE

Radionica se izvodi u grupama od po 4 člana a jedan od ciljeva je natjecateljskog karaktera. Cilj je u vremenskom periodu od 4 tromjesečja ostvariti prodajni rezultat kombinirajući različite aktivnosti i procese, uz istovremeno vođenje brige o troškovima i profitabilnosti na kraju svakog perioda.