



**DIGITAL
LEARNING
CENTER**

On-line

Akademija prodajnog rukovođenja



Akademija prodajnog rukovođenja

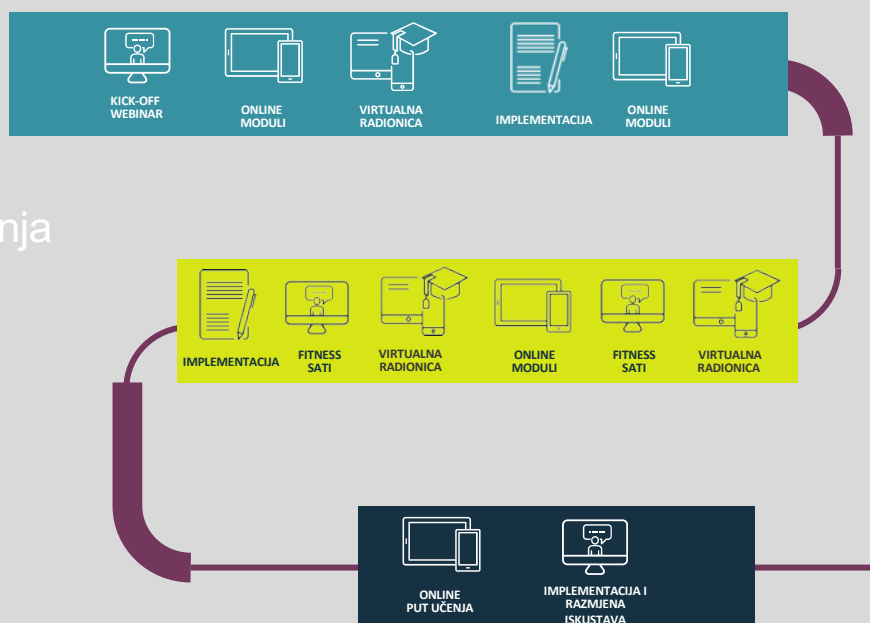
**Akademija prodajnog
rukovođenja**
Modul 1 – Vođenje ljudi

**Akademija prodajnog
rukovođenja**
Modul 2 – Coaching

**Akademija prodajnog
rukovođenja**
Modul 3 – Upravljanje
prodajom

**Akademija prodajnog
rukovođenja**
Modul 4 – Izbor novih
članova tima

Primjer Puta učenja





Akademija prodajnog rukovođenja

Program sadrži:



5 Puteva učenja – e-moduli (na engleskom jeziku)



13 virtualnih radionica – svaka u trajanju po 2 sata – Adobe Connect platforma (na hrvatskom jeziku)



fitness sate – dio unutar radionica kad vježbamo



implementacijske zadatke



vježbe i zadatke



razmjenu najboljih iskustava

Ukupna vrijednost investicije:

- 2,800.- € + pdv

avansno plaćanje na temelju ponude Mercuri Int.

- trajanje programa – 2-3 mjeseca

Akademija prodajnog rukovođenja

U radu putem Adobe Connect platforme koristimo:



Polls

KRATKE KVIZOVE I PROVJERE!



Chat

VAŠA PITANJA I MIŠLJENJA!



**Breakout
Rooms**

RAD U GRUPAMA!



**Whiteboard
or Notes**

ZAJEDNIČKE RASPRAVE I ZAKLJUČKE!



DIGITAL LEARNING CENTER

Akademija prodajnog rukovođenja Modul 1 – Vođenje ljudi



KICK-OFF VIRTUALNA RADIONICA



1,5 sati

Prezentacija on-line programa
Sales Management Academy



ONLINE MODULI



2 sata

INDIVIDUALNO

Početak korištenja Puta učenja (e-modul)
Sales Management
Essential Leadership Skills – MI Lead



VIRTUALNA RADIONICA 1/1



2 sata

Razlika između menadžmenta i leadershipa
MI Lead – vještine vođenja tima i pojedinaca u timu

Akademija prodajnog rukovođenja

Modul 1 – Vođenje ljudi



VIRTUALNA RADIONICA 2/1

Raspodjela članova tima po razvojnim fazama
Izrada individualnog plana razvoja
Koncept GROW



2 sata



DOMAĆA ZADAĆA ZA VR 3

Akademičari izrađuju individualni plan razvoja za članove svog tima i pripremaju sadržaj individualnog razvojnog razgovora po GROW konceptu



2 sata
IMPLEMENTACIJA



VIRTUALNA RADIONICA 3/1

Prezentacija implementacijskih radova
Priprema za vođenje individualnih razvojnih razgovora
Kako voditi razgovor
Aktivnosti nakon završenog razgovora



2 sata

Akademija prodajnog rukovođenja Modul 2 – Coaching



ONLINE MODULI



5 sati

Početak korištenja Puta učenja (e-moduli)

- Coaching vašeg tima
- Učinkovito vođenje dislociranih članova tima



VIRTUALNA RADIONICA 1/2



2 sata

Coaching

- Priprema za operativne Coaching aktivnosti
- Povratna informacija u Coaching procesu



DOMAĆA ZADAĆA



45 minuta

Implementacija

- Izrada plana Coaching aktivnosti
- Povratna informacija o obavljenom praćenju rada

Akademija prodajnog rukovođenja Modul 2 – Coaching



VIRTUALNA RADIONICA 2/2

Vođenje na terenu/ radnom mjestu
Timski rad



2 sata



FITNESS SATI

Igranje uloga
Prezentacija planova za Coaching



1 sat



VIRTUALNA RADIONICA 3/2

Vođenje razgovora s članom tima po metodi
Rezultati Platforma Aktivnosti Kompetencije



2 sata



IMPLEMENTACIJSKA AKTIVNOST

Priprema za izvođenje RPAK aktivnosti
Postavljanje ciljeva, izvođenje razgovora, povratne
informacije o iskustvima



2 sata



Akademija prodajnog rukovođenja Modul 3 – Upravljanje prodajom



IZMJENA NAJBOLJIH ISKUSTAVA



1 sat

Prezentacija zadataka iz Modula 2.



ONLINE



2 sata

Početak korištenje Puta učenja (e-modul):

- Steering the sales activity



VIRTUALNA RADIONICA 1/3



2 sata

Koncept Prodajna platforma
Izrada Kupovne, Radne i Tržišne platforme



DIGITAL LEARNING CENTER

Akademija prodajnog rukovođenja Modul 3 – Upravljanje prodajom



IMPLEMENTACIJA



30 minuta

Prezentacija Prodajnih platformi



VIRTUALNA RADIONICA 2/3



2 sata

Analiza individualnih postignuća po RPAK metodi
Utvrdjivanje uzročno-posljedične veze u postignućima



VIRTUALNA RADIONICA 3/3



2 sata

Izrada individualnog plana vođenja po RPAK metodi
Pipeline management



RADIONICA BEST PRACTICE SHARING



1 sat

Individualna prezentacija implementacijskih zadataka i
izmjena dobrih i manje dobrih iskustava



DIGITAL LEARNING CENTER

Akademija prodajnog rukovođenja Modul 4 – Izbor novih članova tima



VIRTUALNA RADIONICA 1/4



2 sata

Proces i sustav izbora novih članova tima
Svijetle i tamne strane kandidata za radno mjesto
Motivacijski elementi



VIRTUALNA RADIONICA 2/4



2 sata

Uvođenje u posao – *Onboarding*
Razvoj na radnom mjestu



VIRTUALNA RADIONICA 3/4



2 sata

Rješavanje konfliktnih situacija u radu
Uvođenje promjena u radu
Raskid radnog odnosa



DIGITAL LEARNING CENTER

Akademija prodajnog rukovođenja Modul 4 – Izbor novih članova tima



RADIONICA BEST PRACTICE SHARING



1 sat

Prezentacija implementacijskih iskustava u primjeni
sadržaja Akademije prodajnog rukovođenja –
Implementacijski priručnik



ZAVRŠNI TEST



30 minuta



**Mercuri International
diplomu**