

# TRENING TRENDOWI U 2020

2020.g. je sa sobom donijela kombinaciju globalnih događanja koji su u potpunosti promijenili poslovno okruženje .

## DAKLE, KAKO KOMPANIJE VIDE TRENING AKTIVNOSTI ZAPOSLENIH?

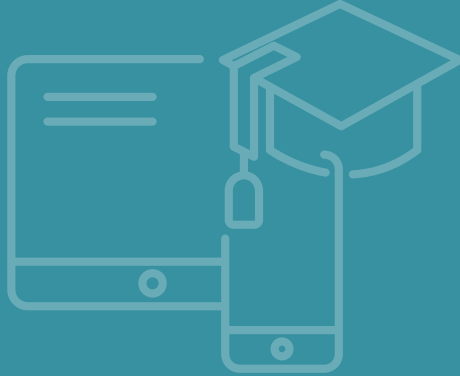
### KAKO SE MIJENJA VELIČINA BUDŽETA ZA TRENINGE?

4% povećanje budžeta

30% ista vrijednost budžeta

45% smanjenje budžeta

21% još ne znamo



### PLANIRANI OBLICI TRENING AKTIVNOSTI...

57% kombinacija različitih oblika

52% digitalni trening (e-learninga)

47% virtualne radionice

37% webinar

32% standardne radionice kad to bude moguće

21% web baziran *coaching*

7% još ne znamo

## TOP 5 TRENING SADRŽAJA ...

Value Based Selling

Akvizicija novih kupaca (Lead Management)

Sales Leadership

Remote Selling

Remote Leadership



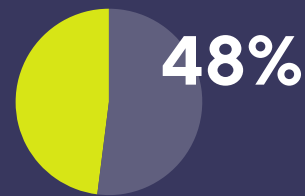
### TEME OD NAJMANJEG ZNAČAJA U 2020. ...

Upravljanje prodajnim područjem

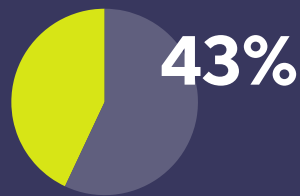
Proizvodni/ tehnički trening

Upravljanje promjenama/ Change Management

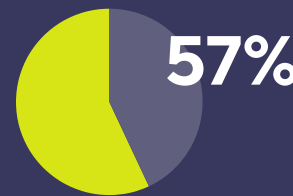
## VELIČINE KOMPANIJA KOJE SMANJUJU BUDŽETE...



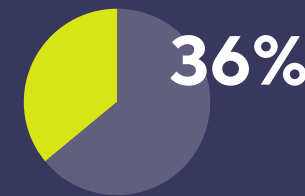
50 - 99



100 - 999



1000 - 4999



> 5000

broj zaposlenih

## TOP 3 TRENING TEME PO KOMPANIJSKIM FUNKCIJAMA različita viđenja...

### CEO

1 Value Based Selling 2 Akvizicija novih kupaca 3 Rad s ključnim kupcima/ pregovaranje

### SALES DIREKTOR/ MANAGER

1 Remote selling 2 Value Based Selling 3 Akvizicija novih kupaca

### HR MANAGER/ TRENING MANAGER

1 Value Based Selling 2 Sales Leadership 3 Proizvodni/ tehnički trening



Every year Mercuri International empowers companies in over 50 countries to achieve sales excellence. We serve our clients both locally and globally with customized solutions and industry expertise. We grow profit through people, providing the tools and processes to tackle any sales challenge.

For more information visit [mercuri.hr](http://mercuri.hr)