



**DIGITAL  
LEARNING  
CENTER**

**On-line**

**Akademija prodajnog rukovođenja**  
2021.



## Akademija prodajnog rukovođenja

### Akademija prodajnog rukovođenja

Modul 1 – Vođenje ljudi

### Akademija prodajnog rukovođenja

Modul 2 – Coaching

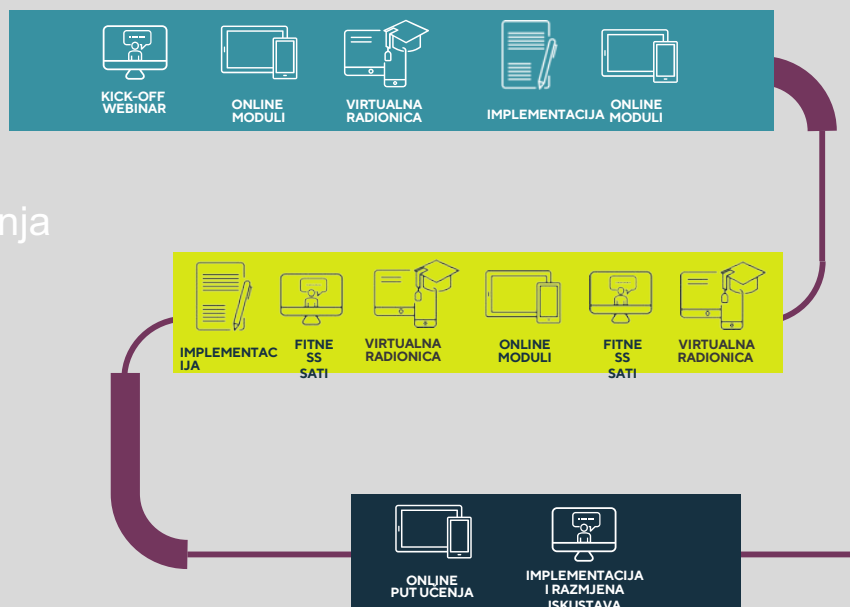
### Akademija prodajnog rukovođenja

Modul 3 – Upravljanje prodajom

### Akademija prodajnog rukovođenja

Modul 4 – Izbor novih članova tima

Primjer Puta učenja





# DIGITAL LEARNING CENTER

## Akademija prodajnog rukovođenja

*Hibridni* 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)**



**2 dana radionice u živo**



**fitness sate – dio kad vježbamo**



**implementacijske zadatke**



**razmjenu najboljih iskustava**

### **Ukupna vrijednost investicije:**

- 2,800.- € + pdv

avansno plaćanje na temelju ponude Mercuri Int.

- trajanje programa – 3-4 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**

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



2 sata  
IMPLEMENTAC  
IJA



### **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 operative 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  
**R**ezultati **P**latforma **A**ktivnosti **K**ompetencije



2 sata



### IMPLEMENTACIJSKA AKTIVNOST

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



2 sata



# DIGITAL LEARNING CENTER

## 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  
Utvrđivanje 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**

Mercuri International Hrvatska d.o.o.  
[mercuri.hr](http://mercuri.hr); [info@mercuri.hr](mailto:info@mercuri.hr)

## Akademija prodajnog rukovođenja

Investicija uključuje:

- Sve materijale i potrebne licence za pohađanje *hibridnog* načina (digitalno + radionice uživo) načina učenja i izvođenja Akademije prodajnog rukovođenja
- Licence za individualno učenje - 5 puteva učenja/ E-learning razvojnih sadržaja
- E-learning sadržaji na raspolaganju 6 mjeseci od „otvaranja” licenci
- Završni modul (ukoliko epidemiološka situacija dozvoli) uživo u trajanju od 2 dana (09:00-17:00h)
- Vrijednost investicije 2.800,-€/ polaznik
- Plaćanje se vrši po otvaranju individualnih licenci za E-learning za *hibridni* razvojni program Akademija prodajnog rukovođenja, u roku od 15 dana po izdatoj fakturi
- Svaki polaznik po uspješno završenom programu stječe pravo na diplomu u tiskanom obliku i E certifikate za uspješno završeni E-put učenja

*Investicija ne uključuje:*

- PDV
- Troškove putovanja i smještaja ukoliko se zadnji modul izvodi uživo, te ako se navedeni modul održava izvan Zagreba

## Akademija prodajnog rukovođenja **raspored održavanja on-line radionica**

Kick off radionica – 11.5.2021. utorak – trajanje 1,5 sat

Modul 1 – 1. radionica 12.5.2021. 9:00 – 11:00 – srijeda  
2. radionica 18.5.2021. 9:00 – 11:00 – utorak  
3. radionica 25.5.2021. 9:00 – 11:00 – utorak

Modul 2 – 1. radionica 01.6.2021. 9:00 – 11:00 – utorak  
2. radionica 08.6.2021. 9:00 – 11:00 – utorak  
3. radionica 15.6.2021. 9:00 – 11:00 – utorak  
Fitness radionica 17.06.2021. – 9:00 – četvrtak

Modul 3 – 1. radionica 29.6.2021. 9:00 – 11:00 – utorak  
2. radionica 06.7.2021. 9:00 – 11:00 – utorak  
3. radionica 13.7.2021. 9:00 – 11:00 – utorak  
Best practice sharing – 15.07.2021. – 9:00 – četvrtak

Modul 4 – radionica u živo – 23.-24.08.2021.

On line radionica – Best practice sharing – 07.09.2021.