

Trening 'Izrada plana prodaje i prodajna strategija'

Da kreirate plan prodaje koji vam garantuje bolju, uspešnu prodaju i lojalnost kupaca!

Da povećate i poboljšate prodaju u vašoj kompaniji i unapredite kvalitet odnosa sa kupcima!

Cilj treninga

- Da kroz zajednički rad vaši zaposleni-prodavci kreiraju konkretan plan prodaje.
- Da ustanovite stanje u vašoj prodaji, šta želite da postigne, i kako da to ostvari?.
- Da uspostavite sistem organizacije i upravljanja prodajom koji donosi rezultate (profit).
- Da vaši prodavci dobiju alat kojim će uspešno meriti, analizirati i unapređivati prodaju.
- Da više i bolje prodajete i održite kvalitetne odnose sa vašim kupcima i klijentima.

Sadržaj treninga

- Koji su glavni poslovni ciljevi kompanije?
- Koja je poslovna strategija kompanije?
- Koji su glavni prodajni ciljevi kompanije?
- Koji su pojedinačni (merljivi) prodajni ciljevi?
- Koji su vremenski rokovi ostvarenja prodajnih ciljeva?
- Kako je organizovana prodajna sila (organizacija prodaje)?
- Koje su sadašnje prodajne aktivnosti?
- Koji su dosadašnji prodajni rezultati (parametri)?
- Koje su informacije o klijentima/kupcima?
- Koje su informacije o tržištu (lokalnom i globalnom)?
- Koje su informacije o konkurenciji?
- Koje su informacije o grani industrije?
- Koje su informacije o proizvodu/usluzi?
- Kako se upravlja odnosom sa potencijalnim klijentima?
- Kako se upravlja odnosom sa postojećim klijentima?
- Kako se sprovodi usluživanje klijenata (customer service)?
- Koje su lične prodajne veštine prodavaca?
- Koji je sistem praćenja prodaje (rezultata)?
- Koji je sistem izveštavanja o prodaji?
- Šta je SWOT analiza za prodaju?
- Koja je marketing strategija kompanije?
- Kako ostvariti prodajne ciljeve (siže prodajnog plana)?
- Kako sprovesti strategiju i taktiku sticanja novih klijenata?
- Kako sprovesti strategiju i taktiku odnosa sa postojećim klijentima?
- Kako ostvariti programe kreiranja lojalnosti klijenata?
- Kako pratiti i analizirati rezultate prodaje?
- Kako organizovati prodajnu silu (organizacija prodaje)?
- Kako kontrolisati i meriti ispunjenje prodajnih ciljeva?
- Koje su pripremne radnje kao podrška prodaji?
- Kako planirati i kreirati budžet u prodaji?
- Koji su konkretni akcioni planovi (sa rokovima izvršenja)?
- Kako se vrši evaluacija izvršenja plana prodaje?

Miodrag Kostić - Direktor VEZA d.o.o.

Daniel Tavčioski - Direktor Agencije "Kako"

Trajanje treninga je 3 radna dana (18 časova)

Plan treninga 'Izrada plana prodaje i prodajna strategija'

Da kreirate plan prodaje koji vam garantuje bolju, uspešnu prodaju i lojalnost kupaca!

Trener: Miodrag Kostić i Daniel Tavčioski

1 dan

Vreme	Naziv dela treninga	Cilj	Aktivnost
10.00-10.15	Kafa dobrodošlice, okupljanje	Ice breaker.	
10.15-10.30	Pozdravna reč, podela materijala, upoznavanje sa polaznicima, predstavljanje.	Ciljevi treninga, predstavljanje učesnika.	
10.30-12.00	prvi modul (90 minuta)		
10.30-11.15	Uvod. Osnovne paradigme prodaje. Važnost sistematskog pristupa prodaji.	Predstavljanje osnovnih pojmova plana prodaje.	Teorijski deo
11.15-12.00	Prezentacija studije slučaja.	Primer uspešne prodaje.	Studija slučaja
12.00-12.30	Pauza za kafu		
12.30-14.00	drugi modul (90 minuta)		
12.30-13.30	Koji su glavni poslovni ciljevi kompanije? Koja je poslovna strategija kompanije? Koji su glavni prodajni ciljevi kompanije? Koji su pojedinačni (merljivi) prodajni ciljevi? Koji su vremenski rokovi ostvarenja prodajnih ciljeva?	Izrada plana prodaje.	Teorijski deo
13.30-14.00	Praktična vežba – definisanje prodajnih ciljeva	Aktivno učešće polaznika treninga.	Radionica - vežba
14.00-15.00	Pauza za ručak		
15.00-16.30	treći modul (90 minuta)		
15.00-16.00	Kako je organizovana prodajna sila (organizacija prodaje)? Koje su sadašnje prodajne aktivnosti? Koji su dosadašnji prodajni rezultati (parametri)?	Izrada plana prodaje.	Teorijski deo
16.00-16.30	Praktična vežba – Formular – Zadaci za sledeći dan.	Aktivno učešće polaznika treninga.	Radionica - vežba

Plan treninga 'Izrada plana prodaje i prodajna strategija'

Da kreirate plan prodaje koji vam garantuje bolju, uspešnu prodaju i lojalnost kupaca!

Trener: Miodrag Kostić i Daniel Tavčioski

2 dan

Vreme	Naziv dela treninga	Cilj	Aktivnost
10.00-10.30	Kafa, okupljanje		
10.30-12.00	četvrti modul (90 minuta)		
10.30-11.30	Koje su informacije o klijentima/ kupcima? Koje su informacije o tržištu? Koje su informacije o konkurenciji? Koje su informacije o grani industrije? Koje su informacije o proizvodu/ usluzi?	Izrada plana prodaje.	Teorijski deo
11.30-12.00	Prezentacija studije slučaja	Praktičan primer	Studija slučaja
12.00-12.30	Pauza za kafu		
12.30-14.00	peti modul (90 minuta)		
12.30-13.30	Kako se upravlja odnosom sa potencijalnim klijentima? Kako se upravlja odnosom sa postojećim klijentima? Kako se sprovodi usluživanje klijenata? Koje su lične prodajne veštine prodavaca? Koji je sistem praćenja prodaje (rezultata)? Koji je sistem izveštavanja o prodaji?	Izrada plana prodaje.	Teorijski deo
13.30-14.00	Praktična vežba – Formular praćenja prodaje	Aktivno učešće polaznika treninga.	Radionica - vežba
14.00-15.00	Pauza za ručak		
15.00-16.30	šesti modul (90 minuta)		
15.00-16.00	Šta je SWOT analiza za prodaju? Koja je marketing strategija kompanije?	Marketing	Teorijski deo
16.00-16.30	Praktična vežba Izrada SWOT analize prodaje	Aktivno učešće polaznika treninga.	Radionica - vežba

Plan treninga 'Izrada plana prodaje i prodajna strategija'

Da kreirate plan prodaje koji vam garantuje bolju, uspešnu prodaju i lojalnost kupaca!

Trener: Miodrag Kostić i Daniel Tavčioski

3 dan

Vreme	Naziv dela treninga	Cilj	Aktivnost
10.00-10.30	Kafa, okupljanje		
10.30-12.00	četvrti modul (90 minuta)		
10.30-11.30	Kako ostvariti prodajne ciljeve (siže prodajnog plana)? Kako sprovesti strategiju i taktiku sticanja novih klijenata? Kako sprovesti strategiju i taktiku odnosa sa postojećim klijentima?	Izrada plana prodaje.	Teorijski deo
11.30-12.00	Prezentacija studije slučaja	Praktičan primer	Studija slučaja
12.00-12.30	Pauza za kafu		
12.30-14.00	peti modul (90 minuta)		
12.30-13.30	Kako organizovati prodajnu silu (organizacija prodaje) Kako kontrolisati i meriti ispunjenje prodajnih ciljeva? Koje su pripremne radnje kao podrška prodaji? Kako ostvariti programe kreiranja lojalnosti klijenata? Kako pratiti i analizirati rezultate prodaje?	Izrada plana prodaje.	Teorijski deo
13.30-14.00	Praktična vežba – Organizacija prodaje	Aktivno učešće polaznika treninga.	Radionica - vežba
14.00-15.00	Pauza za ručak		
15.00-16.30	šesti modul (90 minuta)		
15.00-16.00	Kako planirati i kreirati budžet u prodaji? Koji su konkretni akcioni planovi (sa rokovima izvršenja)? Kako se vrši evaluacija izvršenja plana prodaje?	Marketing	Teorijski deo
16.00-16.30	Praktična vežba – Formular – Evaluacija treninga	Aktivno učešće polaznika treninga.	Radionica - vežba

Relevantne reference predavača:

Miodrag Kostić

- Od 1991 do 1998 godine, vlasnik i menadžer "T-Gallery", lanca ekskluzivnih radnji na prestižnim lokacijama u SAD-u:
 - "T-Gallery", 112 McDougall st., New York, www.teeshirtgallery.com
 - "T-Gallery", "South Street Seaport, New York", www.southstreetseaport.com
 - "T-Gallery", "Aloha Tower Marketplace, Honolulu", www.alohatower.com
- Od 1998 do 2002 godine korporativna prodaja ecommerce paketa u velikom sistemu Cardservice International, Hawaii Office - www.csi-hi.com
- Od 1997 do 2002 vlasnik konsultantske kompanije "Web Consulting Honolulu" u SAD-u www.web-consulting.com

Kratka biografija:

- 15 godina samostalnog vođenja biznisa u SAD-u, u Njujorku i Honolulu (od 1986 god.)
Vlasnik kompanija:
MK Refrigeration, MK Export inc, Adcom Inc, Tgallery Inc, Web Consulting ...
- Vlasnik kompanije "Web Consulting Honolulu" od 1997 do 2002 www.web-consulting.com
- Usluge poslovnog konsaltinga i marketinga vodećim Havajskim firmama: Maui Divers, Imagitel, Life Foundation, Maui Goose, Hawaiian Microhabitats ...
- Gost predavač na poslovnim skupovima u SAD-u: SBB (Small Business Administration), HTTA (Hawaii Technology Trade Association).
- Od Februara 2004 direktor i suvlasnik agencije VEZA d.o.o. Beograd - www.veza.biz
- Usluge poslovnog konsaltinga vodećim kompanijama u Srbiji i regionu: Zorka Pharma, TŠ Užice, JamaxM, Almex, Pogodak, AMIS Telecom, F-Secure ...
- Trener i predavač na više poslovnih obuka-treninga u okviru programa poslovne edukacije Poslovna Znanja - www.poslovnaznanja.com
- Usluge poslovne edukacije vodećim kompanijama u Srbiji i regionu: Galenika, Čistoća Novi Sad, NIS Naftagas, Unifarm, Intermex, International Granites, Office1 Superstore, Internet organizacija Bor, Partner Micro-crediti, Direct Media ...
- Učesnik i predavač na Kongresima : E-Trgovina Palić, IT Seminar Niš...
- Sertifikat konsultanta u oblasti inovacionog menadžmenta (Brighton University, UK)
- Objavio više od 100 članaka o poslovanju i marketingu u Emagazinu i COM magazinu

Relevantne reference predavača:

Danijel Tavčioski

- Od 1989. do 2002.
Reditelj i copy-writer više od 600 reklamnih spotova, (Idea Plus DDB, Saatchi&Saatchi, Publicis) za brojne naručioce, (Hemofarm, Vojvođanska banka, Bambi, Pivara Skopje, Vlada Republike Makedonije)
Priprema i realizacija projekata marketing strategije za nastup na tržištima jugoistočne Evrope (Unilever, Coca Cola, McDonald's, Sony, Samsonite ...)
- Od 2002. do 2006.
Predavač u okviru programa edukacije, Adizes South East Europe.
Teme: Organizacija prodaje, Prodajna prezentacija, Odnosi sa klijentima, Marketing strategija, Brendiranje
- Od 2006.
Program obuka iz upravljanja marketingom "Kako?"
Marketing konsalting (Vapeks, ITM, Still ...)

Kratka biografija:

- Predavač – konsultant sa više od 15 godina praktičnog rada na kreiranju marketing strategije kompanija iz regiona
- Saradnja sa reklamnim agencijama na kreiranju i sprovođenju promotivnih kampanja.
- Copy-writer i reditelj više od 600 produkcija reklamnih video materijala za velik broj naručioca iz različitih grana industrije.
- Posao predavača na teme iz marketinga, prodaje i komuniciranja, je započeo u Adizes Southeast Europe, 2004. godine.
- Tokom dve godine rada je uspešno održao više desetina obuka za kompanije: Telekom Srbija, Delta Sport, Sintelon, Sony, (Srbija), Societe Generale, Digit Montenegro, (Crna Gora), Bosnalijek, Tropic, Lijanovići, Mikrofin (BiH) ...
- Otvorenim seminarima na kojima je predavao prisustvovali su vlasnici, direktori marketinga i prodaje, kompanija kao NIS, Dunav Osiguranje, Daimler Chrysler, Di line-MPC Group, Vapeks, Enel, Tyfanny Production, Stevan Still, Hemel, Igumanov ...