



Mercuri International

UPRAVLJANJE PRODAJNIM AKTIVNOSTIMA



PREGLED PROGRAMA

Mercuri International

UPRAVLJANJE PRODAJNIM AKTIVNOSTIMA

Ovaj program daje strukturiran model, pomoću kog se analiziraju i organizuju prodajne aktivnosti i unapređuju prodajni rezultati. Zasnovan je na Mercuri-jevom **RPAK-PASS** modelu – **R**ezultati su posledica prodavčevog **P**ortfolija, a on, posledica **A**ktivnosti, koje se izvode na bazi ličnih **K**ompetenci. Nakon analize svih ovih komponenti, moguće je napraviti **P**lan **A**ktivnosti koji uključuje **S**upport (podršku) i program **S**upervizije.

UČESNICI

Menadžeri prodaje i profesionalci u prodaji, koji bi mogli da imaju koristi od jasne i efektivne strukture za analizu, merenje i upravljanje prodajnim aktivnostima.

TRAJANJE

Digitalni sadržaj: 2 sata 30 min

NAČIN IZVOĐENJA

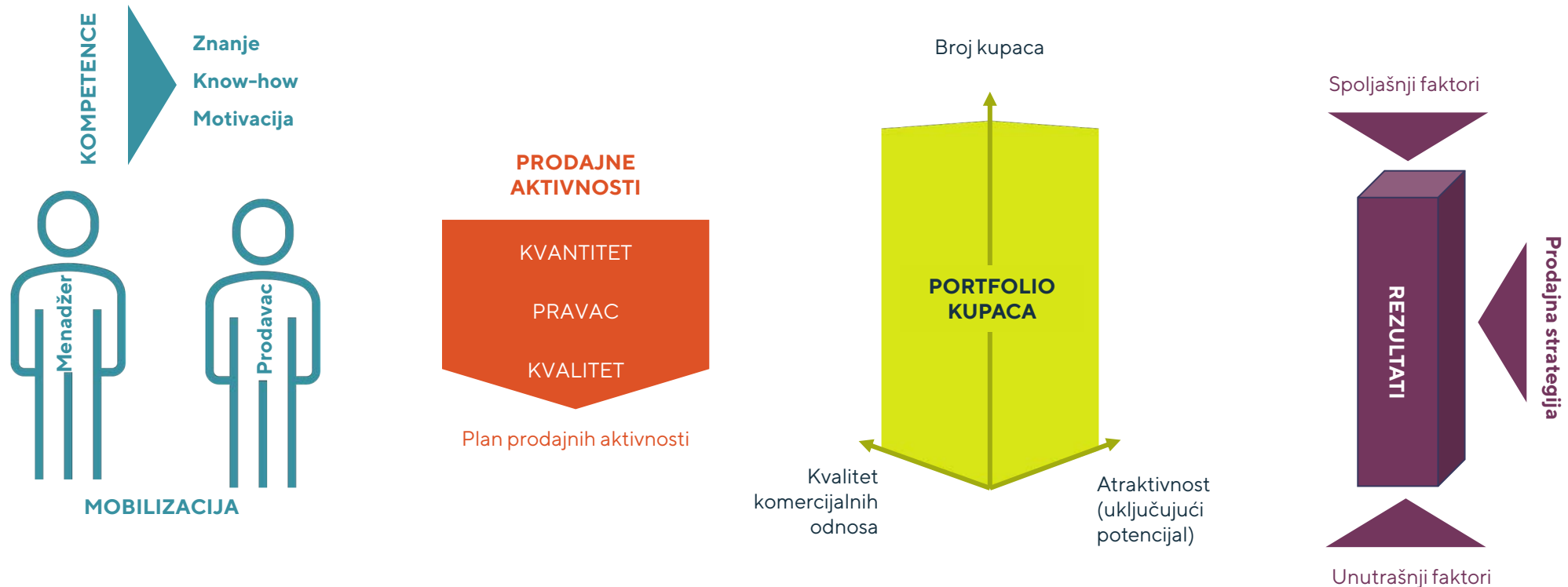
100% digitalno ili u kombinaciji sa treningom u učionici.

Video zapisi, interaktivni sadržaji, tutorijali, upitnici, dokumenti koje možete preuzeti i otvoreni forumi za povezivanje i deljenje informacija. Sav sadržaj za učenje prilagođen je za korišćenje na laptop računarima, tabletima i pametnim telefonima



PREGLED PROGRAMA

Model R(P)AC-PASS pomaže u analizi faktora koji utiču na rezultate prodaje u cilju izrade odgovarajućeg plana delovanja. Ovo će osigurati da postignuti rezultati budu u skladu sa prodajnom strategijom kompanije.



PREGLED SADRŽAJA

1

UVOD

- Šta je RPAC-PASS metodologija i kako sve modele međusobno povezuje

2

RPAC - REZULTATI

- Analizirajte ispravne indikatore da biste razumeli strukturu rezultata prodaje i koliko je blizu cilja

3

RPAC - PORTFOLIO

- Saznajte kako da objektivno analizirate snage i slabosti portfolija kupca kako biste prognozirali prihod od prodaje sa više preciznost

4

RPAC - AKTIVNOSTI

- Naučite načine poboljšanja efektivnosti prodajnih aktivnosti uzimanjem u obzir ključnih indikatora

5

RPAC - KOMPETENCE

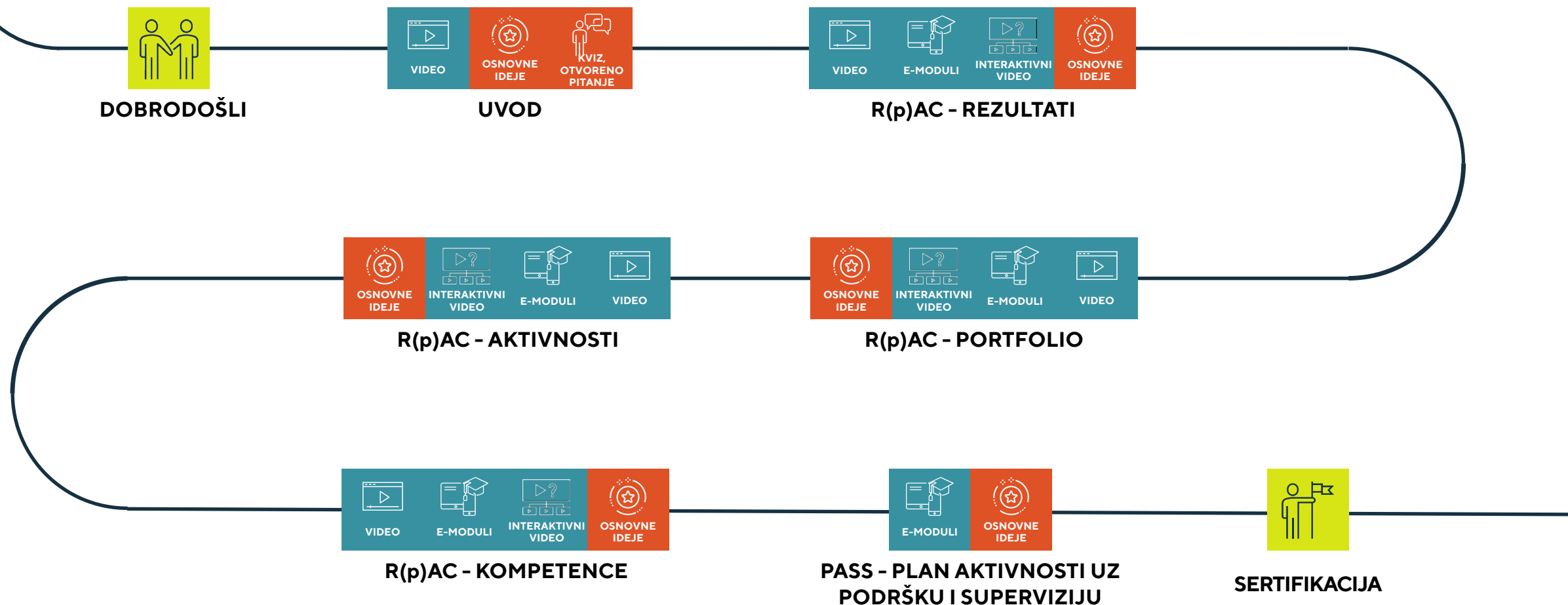
- Otkrijte koje ključne kompetencije treba razviti za obavljanje aktivnosti potrebnih za postizanje prodajnih rezultata. Naučite kako da pročitate rezultate, portfolio i ishod analize aktivnosti

6

PASS - PLAN ZA BUDUĆNOST

- Kreiranje Akcionog plana prodaje na osnovu rezultata analize RAC-a i definisanje vrste podrške i nadzora koji su potrebni da bi se postigli željeni rezultati

PUT UČENJA



Put učenja može da uključuje i treninge u učionici ili online



Mercuri International

**RAZVIJAJTE SVOJE LJUDE,
RAZVIJAJTE SVOJE POSLOVANJE**

