

Sales Management University

Manažerský program, určený pro sales manažery/area sales manažery všech oborů, začínající i zkušené. Naučíte se systému řízení prodeje a jak jej implementovat v prostředí Modelu Business Excellence (MBE). Zlepšíte si své znalosti a dovednosti a vyměníte si zkušenosti s ostatními sales manažery. Díky Modelu Business Excellence, se kterým se při programu seznámíte, si znalosti a dovednosti získané z tohoto programu zavedete do praxe pomocí ročních nebo individuálních plánů.

Cíle programu

- Naučit sales manažery systému řízení prodeje - Model Business Excellence.
- Podpořit Implementaci systému řízení prodeje - MBE, propojit s CRM a interními standardy (handbook).
- Připravit jednotlivé nástroje, které budou sales manažeri používat pro řízení prodeje - vytvořit handbook.
- Naučit sales manažery zvládat klíčové situace při řízení prodeje.
- Poskytnout sales manažerům specifické vzdělání pro řízení obchodních zástupců, jak prodeje individuálního, tak Team Sellingu.
- Vytvořit předpoklady pro zvýšení prodeje.

Účastníci programu

- Sales manažeri
- Area sales manažeri

Rozsah programu

- 5 x 2 dny

Proč se tohoto programu zúčastnit?

- Implementujete si strategické řízení procesu – Model Business Excellence na úrovni svého individuálního plánu.
- Dostanete Handbook s nástroji pro řízení prodeje, který si upravíte pro Vaše potřeby.
- Zpracujete si svůj roční/individuální plán, kam si přímo napíšete oblasti, problémy v nich a jejich řešení. Řízení si je v průběhu tréninku zavedete do praxe.
- Propojíte si řízení prodeje/obchodu se strategií. Vaše strategie budou v praxi realizovány až na jednotlivé zákazníky.
- Projdete si řadu dotazníků a analýz, které Vám poskytnou zpětnou vazbu na Vaše silné a slabé stránky při vedení lidí.

V čem jsme jiní? Za jednu investici dostanete 4 produkty.

- Trénink
- E-learning
- Zpětnou vazbu - elektronickou formou a analýzami
- Model Business Excellence - nástroj (software)

Organizace a struktura programu

Struktura programu

1. část - 2 dny

- Role manažera prodeje.
- Nástroj pro řízení – Model Business Excellence.
- Zpracování vlastního individuálního plánu.
- Aplikace MBE do systému řízení v praxi.

2. část - 2 dny

- Ukazatele pro řízení prodeje.
- Zákaznické plánování.
- Individuální plánování.
- Motivace obchodního týmu.

3. část - 2 dny

- Reporting, vyhodnocování individuálního plánu.
- Styly vedení obchodních reprezentantů.
- Komunikace při vedení reprezentantů.
- Poskytování zpětné vazby.
- Koučování obchodních reprezentantů.

4. část - 2 dny

- Vedení individuálních rozhovorů s reprezentanty.
- Vedení porad.
- Standardy práce manažera a členů týmu.
- Řízení firemní kultury a přístupu reprezentantů.

5. část - 2 dny

- Výběr obchodních reprezentantů.
- Uvádění reprezentantů do funkce.
- Řízení rozvoje a kariéry reprezentantů.
- Ukončení spolupráce s reprezentantem.
- Excellence v řízení prodeje.

Organizace programu

Název	Termín	Místo konání
Sales Management University - 1.část	14.-15.03.2017	Hotel Vista Brno
Sales Management University - 2.část	16.-17.05.2017	Hotel Vista Brno
Sales Management University - 3.část	12.-13.09.2017	Hotel Vista Brno
Sales Management University - 4.část	24.-25.10.2017	Hotel Vista Brno
Sales Management University - 5.část	05.-06.12.2017	Hotel Vista Brno
Sales Management University - 1.část	17.-18.10.2017	Akademie Velké Bílovice
Sales Management University - 2.část	28.-29.11.2017	Akademie Velké Bílovice
Sales Management University - 3.část	06.-07.02.2018	Akademie Velké Bílovice
Sales Management University - 4.část	24.-25.04.2018	Akademie Velké Bílovice
Sales Management University - 5.část	12.-13.06.2018	Akademie Velké Bílovice