

MENADŽMENT
CENTAR
BEOGRAD



mcb
edukacija

VOĐENJE LJUDI U B2B PRODAJI[©]



24 GODINE ISKUSTVA
U OBUČI MENADŽERA PRODAJE

CILJ

Program „VOĐENJE LJUDI U B2B PRODAJI“ ima za cilj osnaživanje menadžera prodaje, a posebno unapređenje liderskih veština u prodaji, povećanje prodajnih performansi i jačanje strateškog pristupa prodaji.

CILJNA GRUPA

Svi zaposleni koji se bave vođenjem ljudi u B2B prodaji: Supervisor prodaje, Tim lider prodaje, Menadžer prodaje, Sales menadžer, Regionalni menadžer prodaje, Business Development Manager, Key Account Manager (KAM), National Sales Manager, Komercijalni direktor, Direktor prodaje, Head of Sales, Chief Sales Officer (CSO).

KONSULTANTSKI TIM

Vodeći konsultant je Bojan Šćepanović, dipl.ekon., 1971. Bojan je održao preko 2.000 treninga za najveće kompanije u Srbiji kao što su Telekom Srbija, NIS ad, NELT group, SBB, Hemofarm. Bojan je konkretan, praktičan, akciono orijentisan. Bojan vodi tim u svojoj kompaniji od 6 B2B prodavaca.

METODOLOGIJA

Program je kombinacija hard skills i soft skills. Program se sastoji od 6 delova, a naši konsultanti su sve vreme prisutni sa Vašim menadžerima prodaje. Mi se bavimo B2B prodajom 24 godine od 2001.godine i sve što vam prenosimo prvo primenjujemo kod sebe u B2B prodaji, a onda sa našim klijentima. Program je visoko specijalizovan za B2B prodaju, sa primerima, case study i simulacijama specifičnim za Vašu delatnost, kao i za Srbiju.

1. Analiza i prilagođavanje treninga. Svaki program prilagođavamo specifičnostima Vaše delatnosti i kompanije, kao i prethodnom znanju menadžera prodaje. Pre samog programa, provodimo vreme u analizi Vaših prodajnih izveštaja, organizacije i KPI, kao i u razgovoru sa menadžerima prodaje.

2. Trening, 6 modula po 2 dana. Menadžeri prolaze specijalizovane treninge. Treninzi se održavaju uživo, od 9:00 do 16:00h, u učionici ili on-line.

3. E-trening za samostalno učenje. Menadžeri prodaje imaju dodatnih 30h pristupa materijala za učenje 24/7 na našoj e-learning platformi.

4. Priručnik za B2B Menadžera prodaje / Domaći zadatak. Na kraju svakog treninga menadžer prodaje dobija domaći zadatak koji treba da uradi. Menadžer prodaje na kraju projekta ima svoj Prodajni priručnik sa skupom alata za rad u prodaji.

5. Coaching, mentoring i implementacija. Menadžer prodaje primenjuje znanje sa treninga i implementira ga u praksi. Naši konsultanti ga aktivno prate, mentoriju i pomažu mu da novo znanje primeni u praksi.

6. Presentacija, testiranje i sertifikacija. Na kraju programa menadžer prodaje prezentuje novo znanje drugim menadžerima prodaje. Nakon usmenog i pismenog testiranja, menadžer prodaje dobija sertifikat i diplomu sa naše strane

IN-HOUSE

Kompanije često žele ovaj program da organizuju interno za svoje menadžere prodaje. Program se prilagođava svakoj kompaniji pojedinačno. Nazovite Bojana na +381 63 7004 518 ili pošaljite e-mail na bojan.scepanovic@mcb.rs za dodatne informacije.

VOĐENJE LJUDI U B2B PRODAJI

1

- Specifičnosti B2B prodaje u odnosu na B2C prodaju
- Uloga menadžera prodaje
- Hard skills i soft skills
- Alati menadžera prodaje
- Planiranje kupaca
- Prodajne veštine i planiranje poseta
- Upravljanje portfolijom proizvoda
- Produktivnost prodavaca
- Liderstvo u prodaji

SALES CONTROLLING

2

- Controlling sistem u prodaji
- R.A.K.(P) planiranje
- Prodajna platforma
- Kategorizacija kupaca
- Sales pipeline
- Praćenje B2B poseta i poziva
- Koeficijenti transformacije
- Value Added (NA) i Non-Value Added (NVA)
- Trošak prodajne posete
- CRM i TO DO

B2B PRODAJA I PREGOVARANJE

3

- 7+1 korak u prodaji
- Varijable u pregovorima
- “Crvena linija” u pregovorima
- Vrednost u pregovorima
- Best Alternative To Negotiated Agreement (BATNA)
- Zone Of Possible Agreement (ZOPA)
- Taktike u pregovaranju o ceni
- Simulacije

FINANSIJE, IZVEŠTAVANJE I AI ZA PRODAJU

4

- Bilans uspeha i Bilans stanja
- Finansijske odluke u prodaji: miks proizvoda, ulaganje u marketing, davanje rabata, izračunavanje targetovane prodajne cene
- Naplata: praćenje potraživanja od kupaca (DOS)
- Zalihe: praćenje obrta zaliha (DIO)
- Izveštavanje u prodaji
- Upotreba ChatGPT u B2B prodaji
- IT alati: Excel, SQL, PowerBI

LIDERSTVO U PRODAJI

5

- Vođenje prodavaca
- Stilovi vođenja
- Razvoj prodavca
- Motivacija prodavaca
- Stvaranje pobjedničkog tima

COACHING U PRODAJI

6

- Toyotin KATA coaching model u prodaji
- Struktuisano vođenje coachinga
- Komunikacioni model
- Davanje fidbeka
- Primanje fidbeka
- Vođenje sastanaka

24 GODINE ISKUSTVA U OBUCI MENADŽERA PRODAJE

Mi pravimo vrhunske
menadžere prodaje!



Ustanička 189, 11050 Beograd
+381 11 3047 126, +381 63 8500 991
office@mcb.rs, www.mcb.rs



#mcbbeograd

www.cfo-kongres.rs
www.sales-kongres.rs
www.factory-kongres.rs
www.hrm-kongres.rs