

Spremembe v vodenju prodaje

Primer Finance

Vsebina prispevka

- Vodenje prodaje v letu 2002 (SMK),
- Prilagajanje prodaje spremenjenim tržnim zahtevam danes
- Profil tržnika
- Prilagajanje vodenja ekipe
- Rezultati
- Zaključek

Nauk zgodbe...



Andreja Anžur- Čer nič

Finance

V letu 2002...

- Jasno postavljeni in merljivi cilji
- Dosledno spremljanje aktivnosti
- Nismo vsi za vse (specializacija)
- Pohvala in graja
- Nagrajevanje mora biti jasno, objektivno in določeno v naprej
- Ažurno ukrepanje ob odmikih
- Univerzalnega recepta ni, je samo delo...

Sadna solata...

42%+14% IR

Leto 2002

Internet in posebni projekti

Prvi slovenski poslovni dnevnik
Finance
1000. številka
Tiskovna objava: 10.000.000
Cena: 100.000 SIT
Objava: 10.000.000 SIT
Kapiti smo marj...
NLB gre na Češko in v Jugoslavijo
NLB je prvi slovenski podjetni in poslovni dnevnik...
Matič karja bo volja soglas...
Dejavnost se postavlja na noge...
Kdo kupuje Helios?
Slovenice in Avstralija na prodajajo...
Matič karja bo volja soglas...
VOLKSBANK banka brez mej
POTI SO ODPRTE

34%

Finance
Objektiv
1000. številka
Kako ravnati z ljudmi?
Nasveti in izkušnje - vsako sredo in petek
Kadri in kariera v Financah
POHIŠTVENA INDUSTRIJA
Dejavnost se postavlja na noge
Matič karja bo volja soglas...
Dejavnost se postavlja na noge...
Kako ravnati z ljudmi?
Nasveti in izkušnje - vsako sredo in petek
Kadri in kariera v Financah

5%

Finance
Navigator
1000. številka
Revoz: deseti po produktivnosti v Evropi
Prevednotenje kapitala z inflacijo, sredstev in dolgov pa ne
Kako ravnati z ljudmi?
Nasveti in izkušnje - vsako sredo in petek
Kadri in kariera v Financah

3%

Finance
Ključni
1000. številka
Ključni...
Kako ravnati z ljudmi?
Nasveti in izkušnje - vsako sredo in petek
Kadri in kariera v Financah

2%

Finance
Kako do delnic
1000. številka
Kako do delnic...
Kako ravnati z ljudmi?
Nasveti in izkušnje - vsako sredo in petek
Kadri in kariera v Financah

Sadna solata s smetano...



telekomunikacije



Kulinarika, zdravje, moda, lepota



Dogodki, dražbe



internet



Projekti po meri in nepremičnine



Šport
Prosti čas
potovanja



Andreja Anžur- Černič





Andreja Anžur- Černič

Finance

In tržniki?



Andreja Anžur- Černič

Finance

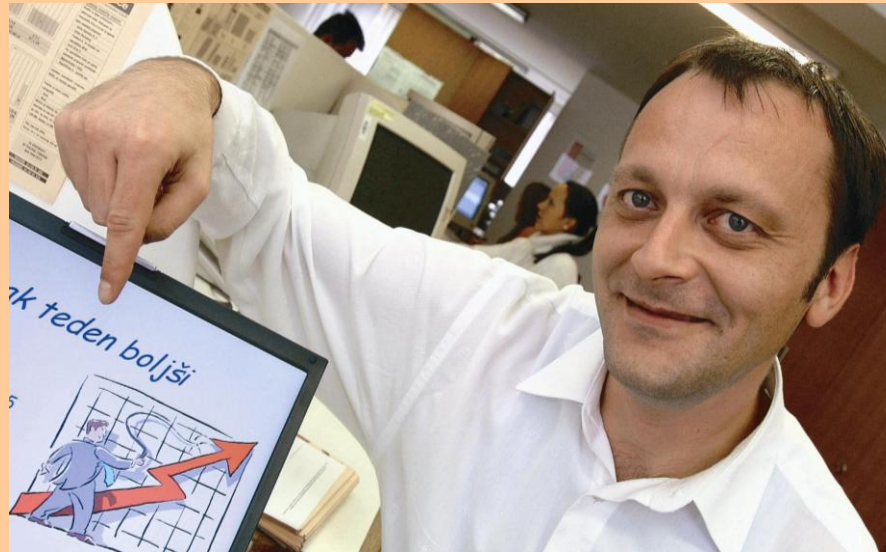
Kako delamo danes...

- S sodobnejšim pristopom (KAM) ter usmeritvi k potrebam kupca,
- Boljše timsko delo
- Večja izkoriščenost potenciala celotnega oddelka (različnost je prednost, nivojska prodaja)
- Kvaliteta aktivnosti nadomešča kvantiteto

Spremembe v vodenju

- Individualizacija (ekipa ni več homogena, skupnih pravil ni)
- Nagrajevanje omogoča nivojsko prodajo (kupec-projekt) in KAM
- Odmik od "provizijskega" sistema (osebni načrt/realizacija)

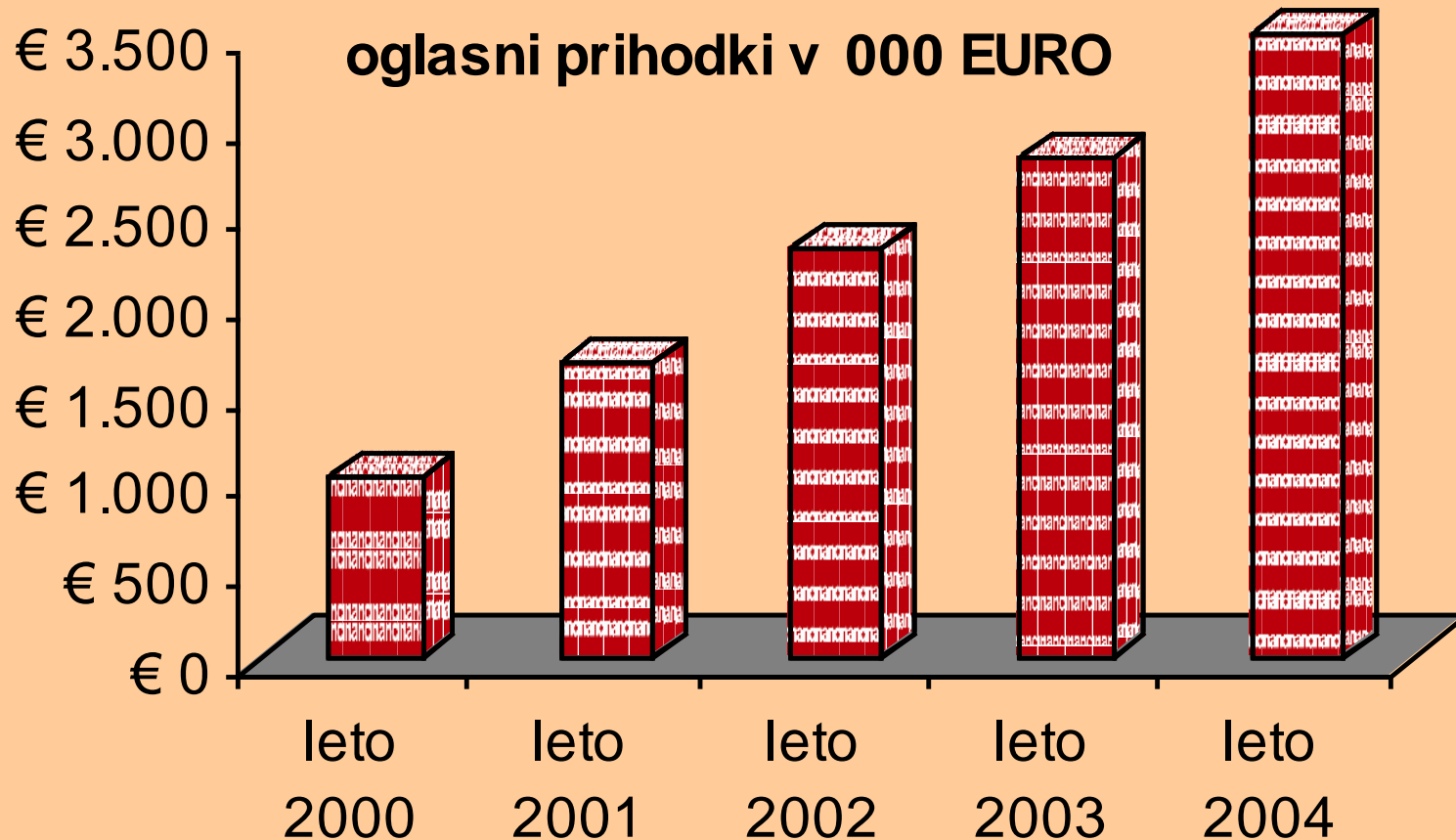
Vsak član ekipe ima samo enega šefa



Andreja Anžur- Černič

Finance

Rast se nadaljuje



Andreja Anžur- Černič

Finance

Zaključek

Enako kot leta 2002.
Univerzalnega recepta ni, ki
bi bil večer in uporaben v
vseh okoljih in v vsakem
času.

Nas pa čaka delo, delo in še
enkrat delo

Uspešno prodajo

Vam želim!

Andreja Anžur- Černič

Finance