

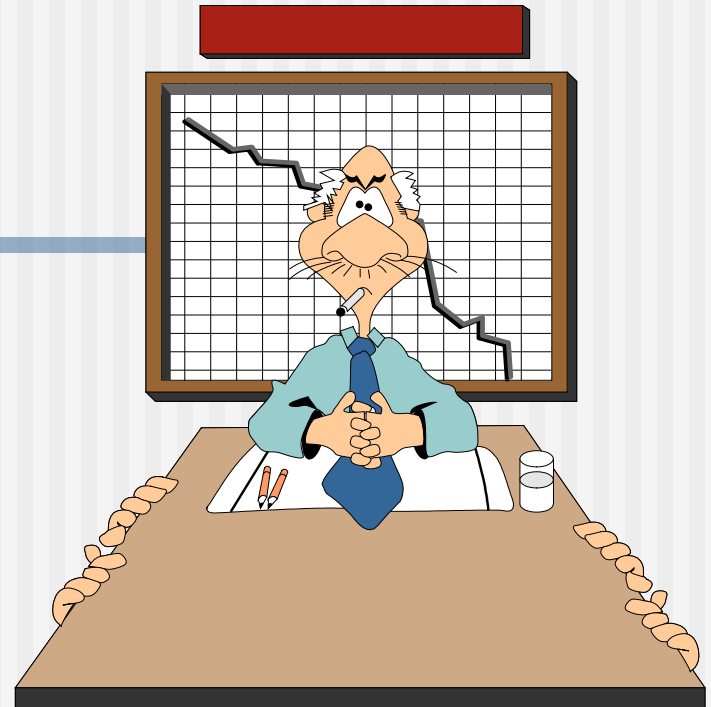
Marketinški fokus

---

V čem je umetnost upravljanja  
prodajnih kadrov?

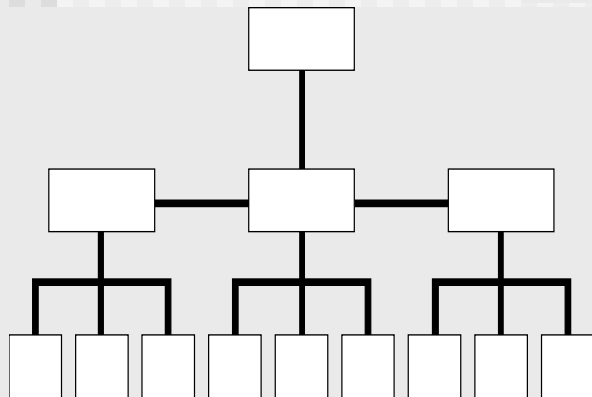
Mag. Amadea Dobovišek, MBA

Publi Una d.o.o.



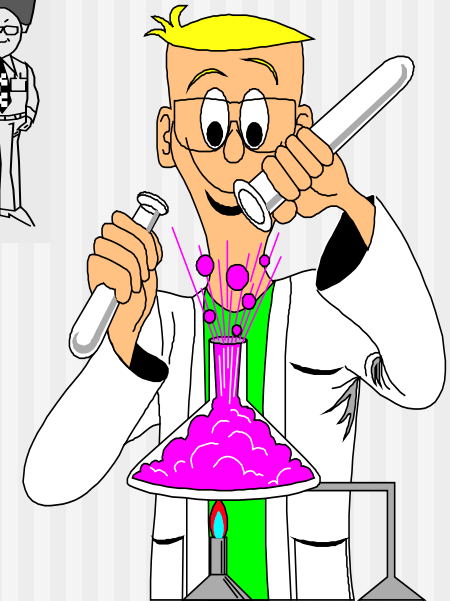
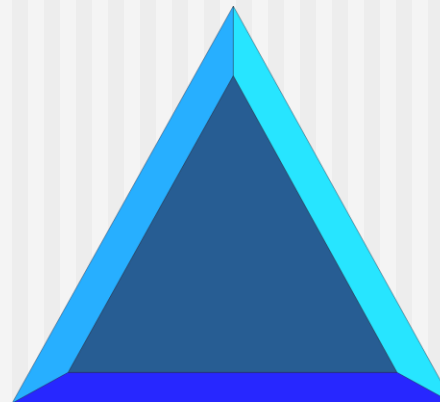
Upravljanje s prodajnimi kadri je ključ  
uresničevanja tržnih strategij

# Usklajenost tržnih aktivnosti



organizacija

trg



ljudje

# STRATEGIJA

kaj?

- Kratkotrajnost inovativnih strateških pristopov
- Ko se spremenijo strateški cilji, se morajo hkrati spremeniti tudi pogoji in zahteve za njihovo uresničevanje

# IMPLEMENTACIJA

kako?

- Elementi
  - Strukture
  - Metodologije
  - Politike
  - Informacijski sistemi
- Kakovost izvajanja je ključ ki odpira/zapira strateške poti

# Prisotnost na trgu: upravljanje prodajnih nalog

- Kakovost prodajnega managementa:
  - Pomemben element diferenciacije
- Razčlenitev prodajnih nalog:
  - Kaj natančno prodajalec počne, ko je v stiku s kupcem
- Standardizacija : oblikovanje po meri kupcev
  - Prodajalci in prodajne naloge



# Prodajne naloge kažejo na pristop podjetja do kupca



**Transakcija**

- ustvarjanje zaupanja
- prepoznavanje potreb
- predstavitev rešitev
- sklenitev prodaje

**Odnos**



# Trening v Kodaku je znova oživel kupce

---

- **Identifikacija mrtvih kupcev** (najmanj 6 mesecev niso ničesar kupili)
- **Huthwaite opazi transakcijsko obnašanje prodajalcev** (obisk traja 15 minut)
- **Eksperiment prepove govoriti o Kodakovih izdelkih** (pozornost usmerjena le v odkrivanje problemov in potreb)
- **Pri več kot polovici kupcev odkrijejo nove potrebe** (več \$ 1 mio dodatnega prometa)

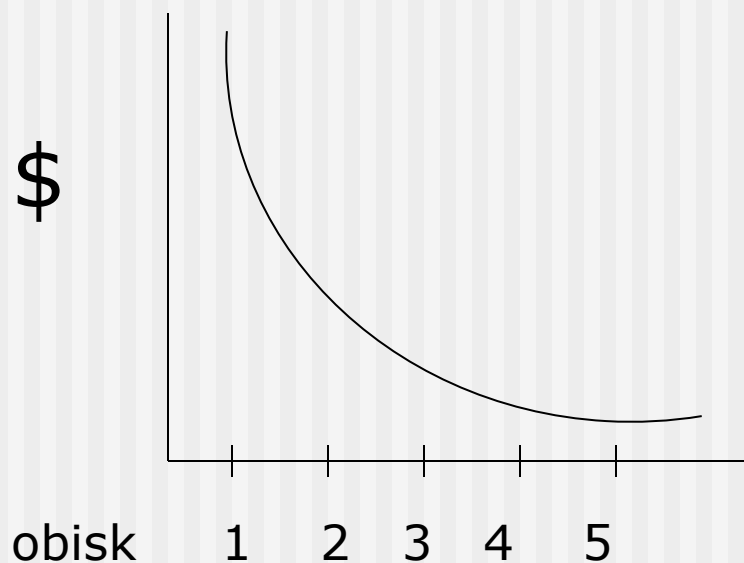
# Morala zgodbe je dvojna

---

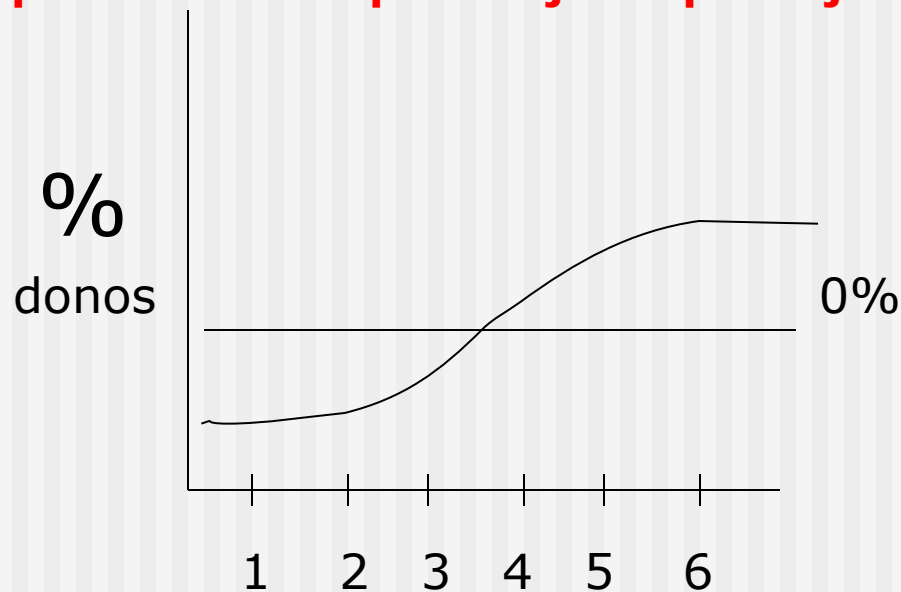
- Prodajalci, ki so navajeni prodajati transakcijsko, pogosto spregledajo možnosti za ustvarjanje prodaje skozi ustvarjanje odnosa
- Svetovalni pristop se začne z investicijo časa v razumevanje kupcev – sicer se ne izide

# Ekonomija svetovalnega pristopa se zrcali v odnosu

**potrebni viri za svetovalni pristop**



**ROI pričakujemo pozneje**



# Xerox- pionir prodajnega coachinga

---

- Huthwaite Inc. preveri uspešnost treningov za Xeroxove prodajalce
- V 1 mesecu izpuhti večina pridobljenega znanja
- Utrjevanje znanja z rednim in individualnim coachingom dvigne prodajo za 35 %

# V čem je torej umetnost upravljanja prodajnih kadrov?

## Ustvarjanje kompetenc

Zaposlovanje in izbira

Trening: tehnične značilnosti izdelkov, prodajne veščine, osebne lastnosti

Izvajanje "coachinga" na terenu

Seznanitev s strateškimi odločitvami

## Motivacija

Dostopnost

Osebni stik in vzor

Jasno izražene prodajne naloge omogočajo prodati več in bolje

Priznavanje prodajnih dosežkov posameznikov

## Merjenje

Prodajne aktivnosti: dobiš kar meriš

Tisto, kar se da izmeriti ni nujno tisto, kar mora biti merjeno

Načrtovanje aktivnosti za vsakega kupca, tržni potencial, informacije o konkurenci

# Hvala za vašo pozornost!

---



Moj e-mail je:

[amadea.dobovisek@publiuna.si](mailto:amadea.dobovisek@publiuna.si)

Uporabite ga !

