

Curs pentru manageri de vanzari

CAPITOLUL1	
Capitol	Subiecte / Teme de lucru
Introducere si obiective	Introducere: prezentarea Concept MV, a trainerilor si a participantilor. Reguli de desfasurare a cursului.
	Obiectivele acestui curs; Intrebări la care vrem sa raspundem in acest curs. Ce probleme intampinati in activitatea de zi cu zi?
	Prezentarea structurii cursului
Test de verificare a cunostintelor curente	20 de intrebari cu raspunsuri grila, inclusiv probleme si aplicatii specifice
Rolul managerului de vanzari	Intrebare: Care sunt cele 12 munci ale managerului in vanzari? (munca in echipa, rezultate scrise pe flipchart)
	Carierea in vanzari / Responsabilitatile managerului in de vanzari. Cele 12 munci ale managerului de vanzari: raspunsul trainerului
Construirea afacerii (vanzare si distributie)	Munca 1: Distributia. Obiective si strategii.
	Intrebare: Ce inseamna distributie? Care sunt elementele de bază / standard ale distributiei?
	DPSM. Elementele de baza ale distributiei. Principiile distributiei. Regulile McDonalds
	Distributie numerica; distributie ponderata
	Problema 1: Obtinerea distributiei ponderate
	Munca 2: Evaluarea pietii, estimarea cererii si previzionarea vanzarilor
	Metode de previzionare a vanzarilor
	Problema 2: sezonalitya vanzarilor
	Munca 3: Lista de clienti. Segmentarea clientilor.
	Clientii nostri; Triunghiul distributiei
	Munca 4: Structura vizitei, sectiuni si teritorii
	Procedura de vizitare (pasii vanzarii)
	Acoperirea teritoriala, rutele si dezvoltarea rutelor. Impartirea pe sectiuni. Desenarea teritoriilor si rutelor. Criterii de eficienta.
	Implementarea politicii comerciale
	Munca 5: Organizarea fortei de vanzari ca si marime si structura
	Metode de calcul a marimii fortei de vanzari
	Problema 3: setarea prioritatii (sortimentatie eficienta)
	Munca 6: Logistica si organizarea muncii
	Sistemul de vanzare si de livrare
	Procedura zilnica de lucru
	Flota de masini si livrarile
	Politica comerciala (de acordare a creditelor, de acordare a discounturilor)
	Reaprovizionarea clientilor si OOS
	Incasarea banilor / instrumente de plata
	Contractele cu clientii
	Problema 4: utilizarea palm-urilor
	Munca 7: Promotii (trade marketing)
Calendarul de initiative	
Problema 5: imbunatatirea prezentei la raft	
Problema 6: buget autogenerant	
Prezentari ale solutiilor la problemele date	
	SFARSITUL PRIMEI ZILE
CAPITOLUL2	
Capitol	Subiecte / Teme de lucru
Test de verificare a cunostintelor curente	20 de intrebari cu raspunsuri grila, inclusiv probleme si aplicatii specifice
Tipi	Munca 8: Resurse umane: recrutare, fise de post, organigrama, program de lucru, orar, concedii, personal de rezerva
	Recrutarea si selectarea candidatilor pentru forta de vanzari
	Procedura de dimineata / procedura de seara
	Plan de concedii, vacante, absente, vanzatorii de rezerva
	Vacante, absente, securitate
	Echipamentele si vehiculele de vanzare si utilizarea acestora (car policy)
	Problema 7: exemplul unui vanzator foarte bun
	Munca 9: Targete si indicatori de performanta
	Stabilirea cotelor de vanzare si indicatorilor de performanta
	Masurarea si evaluarea performantei agentului de vanzari
	Pregatirea planurilor si bugetelor
Problema 8: targetul facut de distribuitor si plata performantelor distribuitorului	
Munca 10: Controlul activitatii: instrumente de masura si rapoarte	

Curs pentru manageri de vanzari

Construirea echipei	Îndatoririle vânzătorilor / indici de performanță urmăriți
	Factori de productivitate
	Monitorizarea comportamentului forței de vânzări (etica, responsabilități, legal)
	Instrumente de măsurare a performanțelor de vânzare. Rapoartele cerute
	Analizarea volumului de vânzare, costurilor de vânzare și profitabilității agentului
	Munca 11: Organizarea comunicării și instruirea personalului
	Dezvoltarea forței de vânzări. Instruirea agenților de vânzări
	Planul de pregătire, instruire și training
	Informațiile din piață. Relațiile cu clienții
	Raportarea. Sedintele.
	Scrierea de rapoarte și informări
	Problema 9: feed-back către un vânzător
	Munca 12: Motivarea personalului (recunoaștere și recompensare)
	Motivarea forței de vânzări
	Programul de recunoaștere și recompensare
	Compensarea și recunoașterea performanțelor
	Compensarea echipei de vânzare
Problema 10: realizarea unui sistem de compensare	
TEMA DE LUCRU (APLICATIA DE CONSTRUIRE A UNEI DISTRIBUTII)	
Aplicatie - exemplu: construirea unei distributii	
Pas 1	Calcularea potentialului zonei. Transformarea potentialului in target
Pas 2	Impartirea pe sectiuni geografice. Selectarea oraselor principale
Pas 3	Alegerea depozitelor; criteriile de acoperire. Alocarea populatiei pe fiecare depozit
Pas 4	Triunghiul clientilor, tipul de magazin (A, B, C, Z), calculul numarului pentru fiecare, pentru intreaga regiune si pe fiecare sectiune
Pas 5	Criteriile de selectie ABC; calculare necesarului de acoperire; estimarea modificarii / evolutiei necesarului de acoperire
Pas 6	Calcularea duratei vizitei unui vanzator; diferentierea timpului alocat pe tipuri de clienti (ABC)
Pas 7	Alegerea tipului de vanzare folosit (direct, pre-selling) precum si a structurii de personal, de vanzari si de livrari necesar. Calcularea numarului si tipul de agenti necesar. calcularea necesarului de personal auxiliar
Pas 8	Determinarea programului de lucru zilnic, si a numarului de ore efectiv alocate vanzarii. Calcularea numarului de vizite posibile pe zi.
Pas 9	Alocarea vanzatorilor pe sectiuni. Calcularea numarului de clienti, si a tipului acestora, pe fiecare sectiune. Desenarea rutelor.
Pas 10	Calcularea mijloacelor de productie si a investitiilor necesare. Calcularea costurilor cu personalul
SFARSITUL ZILEI 2	
CAPITOLUL 3	
Capitol	Subiecte / Teme de lucru
TEMA DE LUCRU (APLICATIA DE CONSTRUIRE A UNEI DISTRIBUTII) - PREZENTARE	
	Prezentari ale proiectului de dezvoltare a distributiei (fiecare echipa in parte)
	Feed-back si evaluari
Test de verificare a cunostintelor curente	20 de intrebari cu raspunsuri grila, inclusiv probleme si aplicatii specifice
RECAPITULARE - CELE 12 MUNCII	RECAPITULARE DIN PRIMUL CURS: DISCUTII LIBERE. DISCUTII LEGATE DE REZOLVAREA TESTULUI DE VERIFICARE A CUNOSTINELOR. Q&A.
	DPSM. Elementele de baza ale distributiei. Principiile distributiei. Regulile McDonalds
	Distributie numerica; distributie ponderata
	Cele 12 muncii ale managerului de vanzari. Raspunsul trainerului
FINANTE DE VANZARI	Adaos (mark-up) vs. Realizare (Marja, Margin, Discount)
	Problema 1- Adaos si Realizare
	Profit, Net, brut
	Problema 2 –Recuperarea Capitalului Investit (Return on Investment, ROI)
	Cum mananca inflatia profitul
	Problema 3 - Cash Flow vs. Profit
	Venit din capitalul Angajat (ROCE)
	Problema 4 - Afacerea cu Coca-Cola
	Capitalul circulant
	Problema 5 - Construiesti o casa
Cash Flow (Flux de numerar)	
Problema 6 - Rentabilizeaza o afacere de distributie	
PAUZA	

Curs pentru manageri de vanzari

	Rotatia stocului
	Problema 7 –Rotatia Stocului (Stockturns)
	Zile Stoc
	Aplicatie - exemplu: construirea unei distributii, costuri, P&L, cash flow - Aplicatie dupa Excel
SFARSITUL ZILEI 3	
CAPITOLUL4	
Capitol	Subiecte / Teme de lucru
Test de verificare a cunostintelor curente	20 de intrebari cu raspunsuri grila, inclusiv probleme si aplicatii specifice
APLICATIE - STRUCTURA DE COST A DISTRIBUTIEI - FINANTE DE VANZARI	RECAPITULARE - TEMA DE LUCRU (APLICATIA DE CONSTRUIRE A UNEI DISTRIBUTII + TEMA NOUA - MODEL DE COST PENTRU DISTRIBUTIE) PE ECHIPE
	Impartirea pe sectiuni geografice. Selectarea oraselor principale. Alegerea depozitelor si justificarea acestei alegeri. Alocarea populatiei pe depozit. Alegerea unui indicator de consum si aplicarea acestuia la populatia acoperita.
	Calcularea potentialului zonei. Transformarea potentialului in target. Impartirea targetului pe luni, pe fiecare depozit in parte. Alegerea ponderii in distributie directa si distributie indirecta: justificare. Pe baza numarului de locatii de vizitat direct, si a targetului, alegerea tipului de distributie, a sistemului de livrare. a masinii pentru vanzatori, a masinilor de transport. Alegerea tipului de vanzare folosit (direct, pre-selling) precum si a structurii de personal, de vanzari si de livrari necesar. Calcularea numarului si tipul de agenti necesar. calcularea necesarului de personal auxiliar
	Calcularea duratei vizitei unui vanzator; diferentierea timpului alocat pe tipuri de clienti (ABC). Determinarea programului de lucru zilnic, si a numarului de ore efectiv alocate vanzarii. Calcularea numarului de vizite posibile pe zi. Calculul costului unei vizite.
	Estimarea costurilor personalului vanzator si auxiliar. Definirea structurii de personal. Estimarea costurilor cu personalul.
	Estimarea costurilor logistice lunare.
	Alegerea politicii comerciale. Calculul discountului mediu. Echilibrul intre canale.
	Calcularea mijloacelor de productie si a investitiilor necesare. Calcularea costurilor cu personalul
	Completarea unui P&L simplu. Ajustarea costurilor, si a indicatorilor de performanta pana la obtinerea unui profit convenabil.
	Estimarea costurilor necesare pornirii unei distributii (inclusiv cash flow-ul pentru primii 2 ani)
	Studierea profitului odata cu modificarea modului de plata a performantelor distribuitorului.
	Aplicatie - exemplu: construirea unei distributii, costuri, P&L, cash flow - Aplicatie dupa Excel
	RECAPITULARE - TEMA DE LUCRU (APLICATIA DE CONSTRUIRE A UNEI DISTRIBUTII + TEMA NOUA - MODEL DE COST PENTRU DISTRIBUTIE) PE ECHIPE
	SFARSITUL CURSULUI