

PROGRAM EVALUARE ECHIPA VANZARI

Pasul 1	Ajustarea fisei de post si stabilirea factorilor care conteaza; Elaborarea documentelor de evaluare
Pasul 2 Consultant:	Completarea (pe net) a chestionarului general - cunostinte - atitudini si perceptii - competente Centralizarea datelor
Pasul 3 Consultant:	Chestionarul de cunostinte tehnice specifice de vanzare (de completat la GSC) Centralizarea datelor
Pasul 4 Consultant:	Vizita in teren & Interviu de Factori care conteaza - vizitarea a 3-5 locatii cu verificarea DPSMului pentru fiecare locatie - completarea fisei de raspunsuri la intrebari (minim 2 intrebari pentru fiecare factor care conteaza) - urmarirea aplicarii procedurilor recomandate de catre Beiersdorf Centralizarea datelor culese
	Identificarea punctelor forte si a punctelor slabe
Pasul 5	Centralizarea rezultatelor cu comentarii si recomandari de lucruri de facut
Pasul 6	Selectia listei cu "LUCRURI DE FACUT" - Alegerea treburilor necesare Pentru fiecare lucru de facut se stabileste planul de executie

Cunostinte generale

OBS: In cazul in care unele caracteristici nu se iustifica in cadrul echipei. nu le notati.

CUNOSTINTE GENERALE		5 Foarte bine	4 Bine	3 Mediu	2 slab	1 Foarte slab	0 Deloc
1. VANZARE							
1	Fundamentele vanzarii (distributie, pret, aranjare la raft, merchandising)						
2	Prezenta standard in retail/ la raft						
3	Creare si implementare de planograme, display-uri, canete de gondola						
4	Implementare de promotii						
5	Prevedere (forecast) de volum, rapoarte, bugete, administrare colectare						
6	Erori de pret si corectarea acestora						
7	Manipularea (rezolvarea) obiectiilor						
8	Format persuasiv de vanzare						
9	Inchidere						
10	Scule de vanzare						
11	Competente tehnice specifice/ manuirea uneltelor de vanzare						
12	Pasii vizitei						
13	Matematici de vanzare (finante de vanzare)						
14	Telemarketing						
15	Managementul sectiunii						
16	Vanzarea promotiilor						
17	Planificarea si executarea promotiilor						
18	Vanzarea distributiei						
19	Expertiza specifica legate de categoriile si brandurile pe care actioneaza						
20	Introducerea de articole si produse noi						
21	Cunostinte de Microsoft Office (word, excel, ppt)						
Total							

2. LUCRUL CU CLIENTII / DISTRIBUTORII							
1	Fonduri de promovare; Mangementul fondurilor de promovare						
2	Factori de decizie; fluxul deciziilor in organizatia clientului						
3	Procesele de lucru ale clientului						
4	Lista de pret, conditii de lucru cu piata (credit, limita de credit, discounturi)						
5	Contracte de lucru cu clientii						
6	Negociere (abilitati de negociere)						
7	Planificarea afacerii impreuna cu clientul						
8	Canale: impartirea clientilor						
9	Concepte si programe de distributie						
10	Procesarea comenzilor						
11	Penetrarea clientului (cunoasterea in profunzime a modului de lucru, obiectivelor, strategiilor, sistemelor, specificitatilor clientului)						
12	OTSM						
13	Reaprovizionare; Comenzi de reaprovizionare						
14	Managemetul categoriei si al sortimentatiei						
Total							

3. DEZVOLTAREA ORGANZIATIEI							
1	Masurarea performantelor de vanzare (volum, fundamentele vanzarii)						
2	Rapoarte si completarea acestora						
3	Unelte si raporte de justificare a cheltuielilor						
4	Facturi, chitante, ordine de plata						
5	Procesele de lucru interne						
6	Factorii care conteaza dupa care se masoara performantele: de business si de organizatie						
7	Rezolvarea conflictelor						
8	Valori si principii ale firmei						
9	Administrare personala						
10	Planificare (personala si de business)						
11	Lucrul in echipa						
12	Construirea unei organizatii multifunctionale						
13	Feed-back						
14	Sustinerea rapoartelorsi prezentarilor in public						
Total							

Cunostinte manageri

Atribuiti calificative (foarte slab, slab, mediu, bine, foarte bine) următoarelor caracteristici, in funcție de nivelul pe care considerati ca va situati si iustificati alegerea facuta:

CUNOSTINTE MANAGERI		5	4	3	2	1	0
		Foarte bine	Bine	Mediu	slab	Foarte slab	Deloc
1. Vanzare							
1	Fundamentele vanzarii (distributie, pret, aranjare la raft, merchandising)						
2	Prezenta standard in retail/ la raft						
3	Creare si implementare de planograme, display-uri, capete de gondola						
4	Lista de pret, conditii de lucru cu piata (credit, limita de credit, discounturi)						
5	Erori de pret si corectarea acestora						
6	Manipularea (rezolvarea) obiectiilor						
7	Format persuasiv de vanzare						
8	Negociere (abilitati de negociere)						
9	Inchidere						
10	Scule de vanzare						
11	Pasii vizitei						
12	Matematici de vanzare (finante de vanzare)						
13	Telemarketing						
14	Managementul sectiunii						
15	Administrare personala						
16	Vanzarea promotiilor						
17	Vanzarea distributiei						
18	Introducerea de articole si produse noi						
19	Competente tehnice specifice/ manuirea uneltelor de vanzare						
20	Crearea unei prezente dorite in retail						
21	Implementarea programelor si initiativelor elaborate central						
22	Derulare si management de proiecte specializate						
23	Volumul de vanzare						
24	DPSM pe toate canalele acoperite de distribuitori						
25	Introducere de articole noi / Implementare calendar de initiative (DPSM) vs. obiective initiale						
26	In store leadership (DPSM) vs. concurenta						
27	Operatii eficiente						
28	Vanzari (baxuri), vanzari (bani), cota de piata volumica						
29	Cota de raft, display, promotii						
30	Pret vs. obiective fata de concurenta						
31	Feed-back, feed-back multiplu, eficienta echipei						
32	Operare in limitele bugetului, rulare fonduri de promovare, integritatea platilor						

Total

		5	4	3	2	1	0
		Foarte bine	Bine	Mediu	slab	Foarte slab	Deloc
2. Lucrul cu clientii							
1	Factori de decizie; fluxul deciziilor in organizatia clientului						
2	Procese de lucru ale clientului						
3	Contracte de lucru cu clientii						
4	Concepte si programe de distributie						
5	Procesarea comenzilor						
6	Penetrarea clientului						
7	OTSM						
8	Aprovizionarea distribuitorilor/ Reaprovizionarea automata						
9	Proceduri de pre-incarcare la depozit/ Plata banilor						
10	Dezvoltarea planului de rute						
11	Proceduri de vizitare						
12	Sistem de discounturi catre piata al distribuitorului						
13	Harta deciziei (decision mapping)						
14	Crearea unei impresii/ imagini/ perceptii de valoare clientilor						
15	Dezvoltarea planurilor impreuna cu distribuitorul						
16	Programe de masura si control a activitatii distribuitorilor						
17	Informare/ feed-back despre statutul proiectelor in derulare la distribuitor						
18	Dezvoltarea si instruirea oamenilor din subordine si a oamenilor distribuitorilor						
19	Derularea evaluarilor, revizuirea performantelor oamenilor din subordine si a distribuitorilor						
20	Participarea la programele si procesele de recrutare						

Total

Cunostinte manageri

5 **4** **3** **2** **1** **0**
Foarte **Bine** **Mediu** **slab** **Foarte** **Deloc**
bine

3. Cunostinte tehnice specifice

1	ECR & Category management					
2	Construirea unei organizatii multifunctionale					
3	Implementare de promotii					
4	Fonduri de promovare					
5	Prevedere (forecast) de volum, rapoarte, bugete, administrare, colectare					
6	Planificare					
7	Canale: impartirea clientilor					
8	Finante de vanzari					
9	Componentele Managementului Financiar					
10	CONTUL DE PROFIT/ PIERDERI					
11	MANAGEMENTUL FLUXULUI DE NUMERAR					
12	INTOARCEREA CAPITALULUI ANGAJAT					
13	MANAGEMENTUL CAPITALULUI circulant					
14	MANAGEMENTUL CREDITELOR					
15	Managementul si optimizarea stocurilor					
16	Computere mobile					
17	Optimizarea rutelor si eficientizarea masinilor					
18	Planul vehiculelor avariate					
19	Vanzari pe credit					
20	Cresterea expertizei legate de categoriile si brandurile pe care actioneaza					
21	Planificarea si executarea promotiilor					
22	Managementul categoriei si al sortimentatiei					
23	Managementul fondurilor de promovare					
24	Managementul detaliilor legate de buna desfasurare a activitatii de vanzare (forecast, administratie, bugete)					

Total

5 **4** **3** **2** **1** **0**
Foarte **Bine** **Mediu** **slab** **Foarte** **Deloc**
bine

4. Dezvoltarea organizatiei

1	Planificare (personala si de business)					
2	Lucrul in echipa					
3	Masurarea performantelor de vanzare (volum, fundamentele vanzarii)					
4	Rapoarte si completarea acestora					
5	Unelte si raporte de justificare a cheltuielilor					
6	Facturi, chitante, ordine de plata					
7	Procesele de lucru interne					
8	Factorii care conteaza dupa care se masoara performantele: de business si de organizatie					
9	Rezolvarea conflictelor					
10	Valori si principii ale firmei					
11	Inregistrari si rapoarte					
12	Recrutare					
13	Training					
14	Motivare					
15	Plan de concedii/ concedii medicale					
16	Pachet de compensare					
17	Program de recompensare/ recunoastere					
18	Program de training					
19	Educarea si dezvoltarea altora (subordonatilor)					
20	Crearea de relatii personale (om-cu-om)					
21	Delegarea					
22	Calificarea					
23	Educarea (instruirea)					
24	Creditarea					
25	Managementul sedintelor					
26	Monitorizarea utilizarii materialelor si sculelor oferite de firma					

Total

Atitudini & perceptii

Intrebari	5	4	3	2	1	0
	In mod sigur, DA Sunt complet de acord.	Oarecum. Sunt de acord.	Asa si asa. Mai curand as crede.	Mai curand nu. Oarecum nu cred.	Nu cred ca e asa. Nu sunt de acord.	In mod sigur NU. Complet impotriva.
G. Satisfactie Personală	- exista si functioneaza	- functioneaza satisfacator	- e ceva acolo, dar nesatisfacator	- daca asa ceva exista, nu e bine comunicat	- stim ca avem o problema	- nu s-a facut nimic
	- deja da rezultate	- exista ceva sisteme care sustin asta	- exista un proces si un responsabil	- mai curand impus, decat sa ader el asta	- cineva lucreaza el asta	
	- chiar depaseste asteptarile initiale	- inca lucram pentru ca sa reusim sa facem asta	- inca nu sunt rezultate concrete	- nu sunt rezultate, sau sunt rezultate nesatisfacatoare	- nu sunt rezultate	
1. Vii la munca in fiecare zi plin de entuziasm?						
2. Simti ca ai suficiente timp pentru ca sa-ti faci si munca si sa te si bucuri de viata?						
3. Simti ca munca ta interfereaza cu restul vietii tale?						
4. Ajungi la munca cu sufletul deschis, pregatit sa-ri reorganizezi agenda de lucru, daca asta e ceea ce trebuie?						
5. Crezi ca exista un set de valori / o 'cultura a firmei' ?						
6. Simti ca selectia activitatilor e corecta?						
7. Esti satisfacut cu nivelul tau actual de castiguri?						
8. Simti ca nivelul tau actual de castiguri contribuie la bunul mers al afacerii si la rezultatele obtinute de firma?						
9. Esti mandru ca lucrezi pentru firma?						
10. Simti ca cunostintele tale se imbunatatesc pentru ca si firma te ajuta?						
11. Crezi ca, daca iti faci treaba excelent, vei accede la o pozitie mai buna in cadrul Companiei?						
12. Este sistemul de recunoastere si recompensare bazat in primul rand pe performantele echipei (si nu pe performantele individuale)?						
13. Simti ca esti sprijinit in a-ti atinge telurile personale?						
14. Vezi ca majoritatea colegilor tai, inclusiv tu, aveti cunostintele si talentele necesare pentru a va face bine treaba?						
15. Crezi ca tu si colegii tai sunteti fericiti sa lucrati pentru firma?						
16. Simti ca, tu personal, ai adus un aport semnificativ la bunul mers al firmei?						
17. Este firma un loc bun unde sa lucrezi?						
18. Simti ca expertiza ta a crescut dfe cand lucrezi in firma, datorita eforturilor de training si antrenament al firmei?						
19. Te simti ca si proprietar al firmei?						
20. Simti ca tu si munca ta conteaza pentru firma?						
Total pentru Satisfactie Personală						

Competente

Atribuiti calificative (foarte slab, slab, mediu, bine, foarte bine) următoarelor caracteristici, in

OBS: In cazul in care unele caracteristici nu se justifica in cadrul echipei, nu le notati.

		5	4	3	2	1	0
	Caracteristici	Foarte bine	Bine	Mediu	slab	Foarte slab	Deloc
1	Organizarea timpului membrilor echipei de lucru						
2	Recrutarea membrilor echipei de lucru						
3	Alocarea de obiective, sarcini si proiecte in cadrul echipei de lucru						
4	Comunicare verbala (solicitare de informatii si feedback)						
5	Instruirea membrilor echipei de lucru						
6	Training cu membrii echipei de lucru						
7	Organizarea de sedinte cu membrii echipei de lucru						
8	Facilitare/coaching cu membrii echipei de lucru						
9	Motivarea membrilor echipei de lucru						
10	Controlul "zilei de lucru"						
11	Controlul realizarii obiectivelor						
12	Evaluarea rezultatelor obtinute de membrii echipei de lucru						
13	Negocierea contractelor si a conditiilor contractuale						
14	Negocierea derularii contractelor (comenzi)						
15	Negocierea altor conditii de colaborare						
16	Analiza situatiei logistice						
17	Analiza situatiei financiare						
18	Analiza oamenilor distribuitorului						
19	Analiza situatiei de piata						
20	Instruirea fortei de vanzari						
21	Motivarea fortei de vanzari						
22	Training cu forta de vanzari						
23	Controlul fortei de vanzari						
24	Vizitarea pietei						
25							
26	Participarea la recrutare-selectie						
27	Comunicarea sistemului de recompense si beneficii						
28	Comunicarea regulilor de disciplina						
29	Gestiunea documentelor financiare						
30		facturi					
31		cecuri					
32		ordine de plata					
32		deconturi					
33	Utilizarea tehnicii de calcul						
34	Utilizarea softurilor generale (editare text, calcul tabelar)						
35	Utilizarea softurilor dedicate						
36	Utilizarea internetului						
37	Utilizarea e-mail-ului						
38	Informatii despre stocuri						
39	Informatii despre transporturi						
40	Informatii de marketing						
41	Tinuta la serviciu						
42	Organizarea timpului propriu						
43	Interesul pentru profesie						
44	Interesul pentru firma (incadrarea in sistemul firmei)						
45	Relatiile cu colegii						
46	Relatiile cu sefi						
47	Abilitati de socializare (intalniri, etc)						
48	Comunicare verbala						
49	Comunicare scrisa						
50	Intelegerea rolului propriu						
51	Concurenta						
52	Cunoasterea pietei locale						

Total

Masurarea performantelor fortei de vanzare si sistemul de evaluare

