

SALES MANAGEMENT JOURNEY

*Despre cum crești oameni
ca să crească cifrele*



GHID ÎN CĂLĂTORIA TA





Învățarea este o călătorie interioară.

De fiecare dată există un punct de pornire și o destinație, dar și o întreagă listă de evenimente pe parcurs care te poartă dintr-un loc într-altul.

Nu este suficient să faci un pas (să mergi la un curs) și rareori te bucuri să călătorești singur (pentru că ai nevoie de oameni care să-ți fie alături în a-ți gestiona temerile și provocările). Ai nevoie să mergi în ritmul tău (nu-ți place nici să fii grăbit, dar nici să aștepți după alții) și să treci prin diferitele experiențe în ordinea în care tu alegi (pentru ca așa îți dorești ori pentru că esti pregătit să o faci doar în felul ăsta). Privind învățarea astfel și înțelegând drumul din perspectiva călătorului, am proiectat TREND Journeys.

TREND JOURNEYS

Sunt programe de pregătire pe termen mai lung de șase luni în care procesul de învățare pleacă de la interesul personal. Aceste călătorii de dezvoltare conțin o parte de interacțiune cu alți participanți (din intern sau din exteriorul organizației pentru ca oamenii să se expună la un mediu mai extins), mai multe module, consultanță și metode de învățare experiențială cu scopul de a provoca descoperiri puternice la nivel personal.

CARACTERISTICI CHEIE ALE PROGRAMELOR:

01 Structură

Structura modulară, flexibilă care îți permite să îți desenezi propria călătorie de învățare în funcție de agenda ta, de vacanțele și de prioritățile tale (poți parcurge sesiunile în orice ordine dorești, în baza unui calendar stabilit dinainte pentru toată perioada programului, cu sesiuni care se repetă la diferite intervale).

02 Comunitate

Accesul la o comunitate cu provocări similare, cu soluții interesante, cu energie bună și cu un spectru de interese comune care îți permite fie să îți temperezi anxietatea (constați că... "Pe bune? Și voi vă confrunțați cu aspectul acesta?"), fie să îți îmbogățești portofoliul de experiențe din discuțiile cu alți oameni.



03 Proces

Procesul de învățare este continuu și de durată, te conectezi la același mindset și la aceeași filosofie pentru o perioadă mai lungă, cu delimitarea clară a zonelor de mindset și skills între programe.

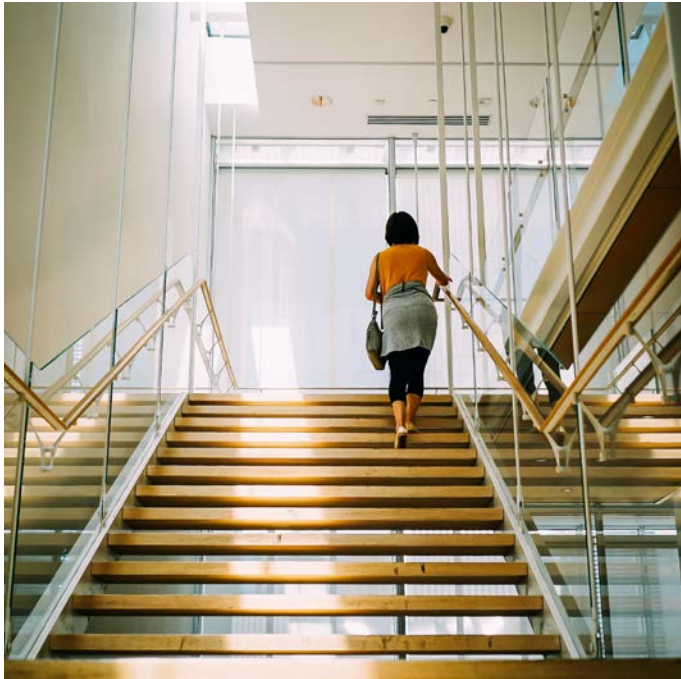
Prin intermediul acestor programe ne adresăm oricărei corporații care își dorește să își pregătească oamenii noi care nu au reușit să parcurgă academiile interne, dar și oricăror întreprinderi mici și mijlocii și antreprenoriale care în mod tradițional nu pot apela la consultanța oferită de companii ca Trend din motive de dimensiune (nu au oameni suficienți în echipa de management sau de vânzări cu care să constituie o grupă) sau din rațiuni financiare.

04 Sistem de evaluare

Fiecare Journey are un sistem individualizat de evaluare care îți permite să te uiți la tine, la performanțele tale, la abilitățile tale și la mentalitatea ta într-un mod unic și să te auto-evaluezi sau să-i inviți pe partenerii sau coechipierii tăi să o facă.

05 Networking

Networking în comunitatea participanților la Journeys, cu acces la întâlnirile trimestriale pe care le organizăm, care îți permite să-ți extinzi rețeaua de contacte în rândul unor profesioniști relevanți pentru domeniul tău.



06 Acces facil

Accesarea mai facilă a programului dată de posibilitatea achitării costului de participare în mai multe tranșe, pe măsura modulelor parcurse.

CUI I SE ADRESEAZĂ PROGRAMUL DE PREGĂTIRE “SALES MANAGEMENT JOURNEY”?

Vânzătorilor seniori sau managerilor de vânzări care caută insight-uri despre abordarea strategică pe care ar putea să o aleagă pentru conturile, portofoliul sau echipa lor.



Sales Management Journey se concentrează atât pe situații care necesită o abordare strategică, cât și pe provocări specifice în managementul oamenilor de vânzări.

CĂLĂTORIA PROPUSĂ



6 MODULE

1 COMPLEX SALES

CUM ÎMI POT ÎMBUNĂȚĂȚI STRATEGIA

2 KEY ACCOUNT MANAGEMENT

CUM GESTIONEZI RELAȚIA CU CLIENTUL

3 SALES FUNNEL MANAGEMENT

PLANIFICARE, ORGANIZARE ȘI PERSPECTIVĂ ORIENTATĂ CĂTRE REZULTAT

4 SALES FORCE MANAGEMENT

PRINCIPALII PAȘI ȘI ETAPE

5 PEOPLE MANAGEMENT IN SALES

CUM INFLUENȚEZI REZULTATELE CRESCÂND OAMENII

6 KEY SALES BEHAVIORS

COMPORTAMENTE CONSTRUCTIVE ÎN VÂNZĂRI

APARTENENȚĂ LA SALES MANAGEMENT COMMUNITY:

RESURSE ON-LINE ȘI EVENIMENTE + BUSINESS BREAKFAST

ADD-ONS

(NU SUNT INCLUDE ÎN PROGRAM):

COACHING/ SHADOWING/ CONSULTANȚĂ ONE-ON-ONE

MODULE

01

COMPLEX SALES

Acest modul propune unelte de analiză a oportunității și strategii de vânzare pentru conturi unde decizia de cumpărare este luată de un grup de oameni care pot fi influențați de alții. Este despre vânzări de valoare mare care implică un efort pe o perioadă lungă de timp.

02

KEY ACCOUNT MANAGEMENT

Managementul Conturilor Cheie se concentrează pe ce se întâmplă după ce se semnează primul contract cu clientul. Propune unelte și strategii de creștere a volumului de business prin dezvoltarea de relații și înțelegerea reală a realității clientului.

03

SALES FUNNEL MANAGEMENT

Modelul propune o perspectivă orientată către rezultat asupra planificării și organizării în vânzări, care începe cu obiectivele și funnel-ul de vânzări și se termina cu activități specifice pentru fiecare cont. Pe parcursul zilei, participanții au și insight-uri despre cum pot influența rezultatele vânzărilor prin concentrarea pe activități critice.

MODULE

04

SALES FORCE MANAGEMENT

Sales Force Management este despre deciziile pe care un manager de vânzări trebuie să le ia pentru a influența funnel-ul echipei sale. Acoperă și planificarea și organizarea bazată pe analiza de date, incluzând ambele rezultate și costuri.

05

PEOPLE MANAGEMENT IN SALES

Pentru managerii de vânzări setarea de obiective și planificarea folosind funnel-ul de vânzări, nu sunt de ajuns. Aceștia trebuie, de asemenea, să conducă un grup de oameni care să lucreze independent pentru implementarea vânzărilor.

People Management in Sales oferă managerilor de vânzări o perspectivă nouă despre cum ar putea influența rezultatele prin creșterea oamenilor și susținerea constantă a membrilor echipei, într-un mod constructiv.

06

KEY SALES BEHAVIORS

Modulul este construit astfel încât managerii de vânzări să primească un reper de comportamente constructive ce pot fi monitorizate și dezvoltate pentru a ajuta membrii echipelor lor să crească și să își îmbunătățească rezultatele.

DETALII ADMINISTRATIVE

Modulele din fiecare program pot fi parcurse în orice ordine, în funcție de preferințele tale

Un modul durează 8 ore

Ritmul de învățare este ales de tine, programul putând fi parcurs între 3 și 12 luni

În pachet sunt incluse: săli și materiale pentru curs, coffee breaks & prânz

CONTACT:

Cătălin Vasile
telefon: 0747 499 311
e-mail: catalin.vasile@trendconsult.eu

www.trendconsult.ro

PREȚUL PROGRAMULUI:

SALES MANAGEMENT JOURNEY

DESPRE CUM CREȘTI OAMENI CA SĂ CREASCĂ CIFRELE

1.250 Euro

Prețurile sunt exprimate per participant (plus TVA).
Valoarea fiecărui program poate fi achitată în mai multe tranșe.

LISTĂ PARȚIALĂ A CLIEŢILOR TREND:

AUTOMOTIVE

AUTOMOBILE BAVARIA
AUTOMOBILE DACIA GROUP
RENAULT
AUTONOM RENT A CAR
COLINA MOTORS
CONTINENTAL ROMÂNIA
FEDERAL MOGUL
HONEYWELL INTERNATIONAL
MICHELIN ROMÂNIA
PIRELLI TYRES ROMÂNIA
PORCHE
TESTER GRUP
TOYOTA
VOLVO TRUCKS

BANKING & FINANCE

AEGON
BANCA TRANSILVANIA
BCR GROUP
COFACE
CREDIT AGRICOLE BANK
CREDIT EUROPE BANK
EOS KSI ROMÂNIA
FIRST BANK
GARANTI BANK
GROUPAMA
ING BANK
NN ASIGURĂRI DE VIAȚĂ
OMNIASIG
OTP BANK
PROVIDENT
RAIFFEISEN BANK
UNIQA

CLIENT SERVICES / HOSPITALITY

ALLIANZ SERVICES
BASS (BAT GROUP)
BEARINGPOINT
DBSCHENKER GLOBALBUSINESS
SERVICES
DKV EURO SERVICE ROMÂNIA
SODEXO
ETURIA
GENPACT

ENERGY

BLACK SEA OIL & GAS
ENGIE ROMÂNIA
KMG ROMPETROL GROUP
OSCAR DOWNSTREAM

RETAIL / FMCG

ALBALACT
AUCHAN
AVON
BERGENBIER
BIBAS GROUP
CARREFOUR ROMÂNIA
COCA COLA HBC
EARLY LIFE NUTRITION
IKEA
KAUFLAND
LIDL DISCOUNT
NORIEL
PERUTNINA ROMÂNIA
RECKITT BENCKISER
REWE GROUP
URSUS BREWERIES

TECHNOLOGY / IT

1&1 INTERNET DEVELOPMENT
ABN SYSTEMS
ADOBE
AROBSTANSILVANIA
BITDEFENDER
COMPUTARIS
DEUTSCHE BANK
ELECTRONIC ARTS
ENEA ROMÂNIA
FINASTRA
NETMATCH
NETWORK ONE DISTRIBUTION
OLX GROUP
ORACLE ROMÂNIA
SECUREWORKS
UBISOFT

TELECOMS

ORANGE
RCS-RDS
TELEKOM ROMÂNIA
VODAFONE

HEALTHCARE

AMGEN ROMÂNIA
AMS 2000 TRADING IMPEX
BRISTOL-MYERS SQUIBB
CLINICILE REGINA MARIA
GSK ROMÂNIA
JANSSEN
NAOS SKIN CARE ROMÂNIA
NOVARTIS
PHARMAFARM
ROCHE
SANDOZ ROMÂNIA

ALTE CATEGORII

ARABESQUE
ASSA ABLOY
IPSO AGRICULTURĂ
BĂNEASA DEVELOPMENTS
BUNGE
CARGILL
COLLIERS INTERNATIONAL
CTE TRAILERS
DAIKIN
DELOITTE ROMÂNIA
DHL GLOBAL FORWARDING
DUMAGAS TRANSPORT &
LOGISTICS
GFK ROMÂNIA
HEIDELBERGCEMENT
KUEHNE+NAGEL
KNAUF
PWC ROMÂNIA
ROMSTAL
SCHOENHERR ȘI ASOCIAȚII
TENARIS SILCOTUB
TITAN MACHINERY
VERTICAL DESIGN
WORLD CLASS ROMÂNIA
WWF

