

Poslovna edukacija

Plan prodaje - lista „lijepih želja“ ili alat za praćenje i motiviranje prodajnih timova?

Datum: Srijeda 04.12.2019.

Trajanje: Od 10 – 13 sati

Mjesto održavanja: HGK Županijska komora Varaždin
Petra Preradovića 17, Varaždin



Bliži se kraj poslovne godine pa direktori i voditelji prodaje u tvrtkama polako razmišljaju o prodajnim planovima za nadolazeću godinu. O tome kako **Plan prodaje iz liste „lijepih želja“ pretvoriti u alat za praćenje i motiviranje prodajnih timova** saznajte na ovoj interaktivnoj edukaciji.

Na edukaciji ćemo govoriti o tome:

- Što sve treba uzeti u obzir kod kreiranja prodajnih planova kako bi oni bili izazovni, a istovremeno i motivirajući
- Što nam je obično baza i koji podaci nam stoje na raspolaganju te gdje možemo doći do njih
- Na koja ključna pitanja nam plan prodaje treba odgovoriti
- Koje su najčešće pogreške u kreiranju prodajnih planova
- Kako izbjeći postavljanje preoptimističnog ili -pesimističnog prodajnog plana
- Kako nam u svemu tome i postizanje boljih prodajnih rezultata može pomoći IT i web

Predavanje/edukacija je namijenjena vlasnicima tvrtki, direktorima tvrtki, voditeljima prodaje, voditeljima ključnih kupaca i svima onima koji žele unaprijediti svoje prodajne procese.

PREDAVAČI:

Lovro Metlikovec vlasnik je obrta za marketing i edukaciju. Svojim klijentima u Hrvatskoj i izvan nje uz oglašavanje na internetu pomaže u ostvarenju ciljeva koje su si klijenti sami zadali. Na predavanju će pokazati koje alate koristi i čemu služe, koje kanale oglašavanja koristi i koje rezultate postiže te će dokazati zašto je on-line marketing najjeftiniji, najpravedniji i najtočniji oblik oglašavanja.

Robert Bosilj već više od 2 desetljeća radi u stranoj multinacionalnoj kompaniji u kojoj je prošao put od prodajnog predstavnika preko voditelja prodaje za područje Hrvatske i Srbije do direktora kompanije za Hrvatsku. Zahvaljujući stečenom znanju i iskustvu, preko 20 godina uspješno ostvaruje prodajne planove zajedno sa svojim motiviranim prodajnim timovima pružajući im svakodnevnu podršku kako na terenu, tako i praćenjem ostvarenja rezultata i odgovarajućim korektivnim koracima sukladno promjenama u poslovnom okruženju. Posljednjih 5-6 godina u svom radu svakodnevno koristi IT alate koji mu pomažu u kreiranju prodajnih planova te praćenju rezultata prodaje. Neki od ovih alata kao i iskustva u vođenju prodajnih timova te kreiranju prodajnih planova će biti predstavljeni i tijekom predavanja u HGK.

Sudjelovanje na edukaciji je besplatno.

Prijave on-line na web stranici HGK VŽ do 02.12.2019.