

# APRIORI



# World

**SEMINAR**

## **UPRAVLJANJE PRODAJOM KROZ BROJKE**

**Mostar, četvrtak 2.11.2017.**

**INTERA Tehnološki Park, Bišće polje b.b. 88 000 Mostar**

### **CILJ SEMINARA**

Što Vam predstavlja veći problem:

- Odrediti cijene ili
- Odrediti popuste na te cijene?

Povećate li cijenu 3%, hoće li to ugroziti Vašu konkurentnost i smanjiti prodaju ili biste u tom slučaju više zaradili? Pokrenuli biste projekt, ali nemate dovoljno ulaznih podataka. Kako izračunati isplativost projekta kad imate premalo informacija?

U modernom poslovanju sve više faktora utječe na uspješnost kompanije. Poduzetnik ili služba prodaje ima najteži zadatak, a to je uvećanje prihoda uz njegovanje odličnih odnosa s kupcima. Pojedinačno gledano, prodaja je jedna od najodgovornijih funkcija u firmi za postizanje pozitivnih rezultata. Uz savladavanje područja „soft skills“ u koje ulaze vještine motivacije suradnika, socijalne vještine, komunikacijske i prezentacijske vještine, voditelj prodaje svakako mora imati znanje iz područja „hard skills“. Naziv „Hard skills“ primjenjujemo na skupinu znanja i vještina pomoću kojih donosimo odluke koje se oslanjaju na brojeve i računanje. Možemo ih primijeniti na sva područja u poslovanju koja ne ostavljamo intuiciji ili osobnim karakteristikama.

Poduzetnik ili voditelj prodaje se svakodnevno susreću s izazovima poput:

- Kreiranja prodajnih planova;
- Određivanja prodajnog budžeta;
- Izračunom troškova prodaje.

Izazov predstavljaju različite kalkulacije prodajnih cijena, za koje često nemamo sve podatke. Prepisati cijene od konkurencije i smanjiti ih za 5% realno nema smisla.

- Što ako je konkurencija krivo izračunala?
- Kako izračunati, a kako odrediti prodajnu cijenu?
- Kako planski odrediti popuste?

Odgovori na sva pitanja dio su znanja koja će polaznici moći koristiti već po povratku na radno mjesto nakon seminara. Nakon cijena najčešće računamo isplativost projekta. Isplati li nam se ulaziti u nove prodajne kategorije, na novi teritorij ili u novu tržišnu nišu? Za koliko nam se to novaca i vremena isplati?



## **PRAKTIČNI RAD NA SEMINARU**

Na seminaru ćemo korak po korak objasniti i izračunati:

- Kalkulacija kad nam je većina informacija dostupna, te kako informacije pretvoriti u elemente jednadžbe da bismo dobili uvid u budućnost.
- Kalkulacija kad imamo sjajnu ideju i OSJEĆAMO da bi TO moglo uroditi bogatim plodom, a nemamo gotovo niti jednog podatka za ikakav izračun.

Obradit ćemo kalkulacije u veleprodaji, maloprodaji, ugostiteljstvu i prodaji usluga.

## **CILJNA SKUPINA**

Seminar je namijenjen svim zaposlenicima koji:

- Računaju i planiraju prihode;
- Određuju cijene i popuste;
- Odlučuju o planiranju prodaje;
- Odlučuju o prodajnim strategijama;
- Donose poslovne odluke zasnovane na izračunima.

## **DNEVNI RASPORED**

<b>9:00 – 10:30</b>	<b>Radni dio</b>
10:30 – 10:45	Pauza za osvježenje
<b>10:45 – 12:15</b>	<b>Radni dio</b>
12:15 – 13:15	Pauza uz ručak
<b>13:15 – 14:45</b>	<b>Radni dio</b>
14:45 – 15:00	Pauza za osvježenje
<b>15:00 – 16:30</b>	<b>Radni dio</b>



## OPIS TEMA PO OBLASTIMA

- Elementi poslovnog plana
  - Operativni plan;
  - Financijski plan;
- Vrste kupaca: koji su Vaši?
- Motivi kupaca i prilagođavanje Vaših prodajnih strategija tim motivima
- Izrada prodajnih strategija
- Sadržaj financijskog plana
  - Novčani proračun;
  - Plan očekivanih primitaka i izdataka;
  - Plan investicija;
- Sadržaj operativnog plana
  - Kreiranje plana prodaje;
  - Izrada plana zapošljavanja;
  - Izrada plana distribucije;
- Kreiranje plana prodaje
  - Određivanje količina;
  - Određivanje jedinične cijene;
  - Životni ciklus proizvoda;
  - Količinski i financijski plan prodaje;
  - Plan rada prodavača / komercijalista;
  - Ocjenjivanje prodavača na realnim postavkama;
  - Planiranje prodajnog budžeta;
- Kalkulacije cijena
  - Jednostavna kalkulacija;
  - Elementi složene kalkulacije;
- Kreiranje cjenovne politike
- Određivanje cijena
  - U veleprodaji;
  - U maloprodaji;
  - U prodaji usluga;
- Planski sustav popusta na cijenu prema kupcima, klijentima i mušterijama
  - Politika davanja popusta;
  - Iznos popusta;
- Izračun isplativosti projekta ili investicije
  - Otkud početi - računati ili procijeniti;
  - Određivanje budžeta: nabavnog, marketinškog, troška prodaje;
- Uspješno izvještavanje samome sebi. I drugima.

# APRIORI



# World

## **METODE RADA**

Predavanje uz Powerpoint prezentaciju i dvije praktične vježbe uz stalno aktivno učešće svakog polaznika. Razgovori i diskusije, grupne vježbe i konsultacije iz prakse. Voditelj u kratkim teoretskim blokovima tumači ključne koncepte, kontinuirano usmjerava i facilitira individualno i grupno učenje, te daje stručnu povratnu informaciju polaznicima na razinu znanja i vještina demonstriranu u vježbama. Broj polaznika u grupi je ograničen.

Svaki polaznik po završetku seminara primit će certifikat.

## **VODITELJ SEMINARA**

**Boris Vulić** ima 20 godina iskustva u rukovođenju maloprodajom u vlastitim maloprodajama i vođenje prodaje u velikim firmama poput FINA-e i Erste Grupe. Vodi prodajne i marketinške kampanje za robu široke potrošnje, te B2B i elektronske poslovne usluge. Koordinira timom za kalkulacije. Kreira prodajne planove za velike, srednje i male sisteme i usklađuje planove i poslovne strategije. složene Kao voditelj prodaje organizira i vodi treninge osobne prodaje koji uključuju pregovaračke, prezentacijske i komunikacijske vještine, širenja na nova tržišta, te povećanja tržišnog udjela. Ujedinjuje „soft i hard skills“ i prenosi znanja iz kalkulacija isplativosti investicija jednako kao i iz područja formiranja osobnog stila prodaje. Izrađuje studije isplativosti projekata. Predaje na kolegiju Voditelj nabave u Institutu za menadžment prema vlastitom nastavnom programu kojeg je odobrilo nadležno ministarstvo, a dvije je godine bio izvanredni predavač na visokoj školi na kolegiju Unapređenje prodaje. Konzultant je u oblasti prodaje, nabave i organizacijskih procesa. Autor je članaka u kojima obrađuje teme vezanu uz prodaju, unapređenje prodaje, edukacije i nabavu.

## **AGENCIJA APRIORI BH**

Agencija za profesionalno usavršavanje Apriori BH na području Bosne i Hercegovine i zemalja u regiji od 2007. godine organizira poslovne obuke s ciljem nadogradnje znanja i razvoja zaposlenih u firmama, institucijama i organizacijama. Naglasak na obukama koje organiziramo je kvaliteta i praktično iskustvo predavača, koji su zaslužni za prenošenje znanja učesnicima. Više informacija i detalji na sljedećim kontaktima...

[www.apriori.ba](http://www.apriori.ba)

[www.facebook.com/aprioribh](https://www.facebook.com/aprioribh)