



Sales Performance

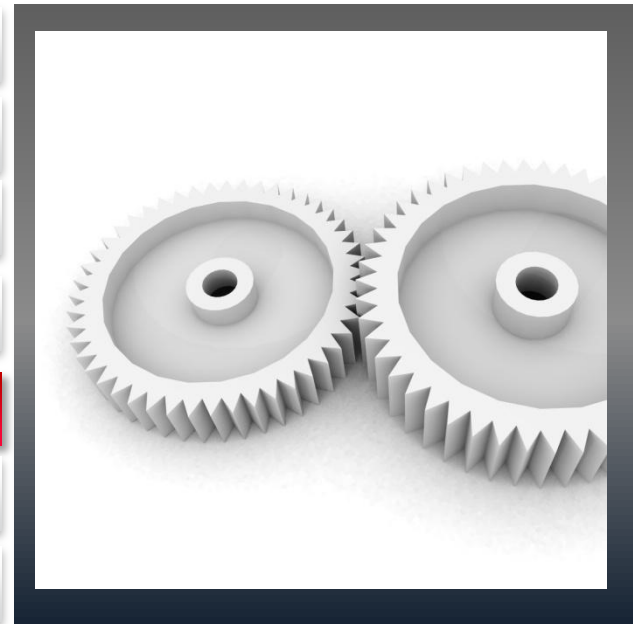
Servicii profesionale de consultanta si training
Management si Vanzari



Prezentarea companiei

Agenda

- 1 Despre Sales Performance
- 2 Modelul Sales Performance
- 3 Studiu de caz
- 4 Paleta de clienti
- 5 Modalitati de colaborare**
- 6 Cursuri de instruire
- 7 Date de contact



Despre Sales Performance

Motto: Avoiding bla blas



Furnizam servicii specializate de consultanta in vanzari si management. Suntem localizati in Cluj – Napoca si ne deplasam in toata tara.

Oferim solutii personalizate pentru optimizarea si cresterea performantelor obtinute in vanzari, prin remodelarea si imbunatatirea sistemului de vanzari.

Imbunatatim rezultatele de vanzari si management, in trei pasi:

(1) diagnostic, (2) optimizare, (3) consolidare.

Modelul Sales Performance – Cum lucram?

Diagnostic

- 1 **Identificarea modelului optim de management / vanzari si agenda de implementare a acestuia**

INSTRUMENTE

Centru de evaluare
Chestionare de evaluare
Mystery shopping
Teste de cunostinte / aptitudini
Interviuri individuale / grup
Analiza de piata
Benchmarking
Stabilirea profilului clientilor
Raport analiza nevoilor

Optimizare

- 2 **Dezvoltarea, implementarea si remodelarea sistemului optim de management / vanzari**

INSTRUMENTE

Plan si strategie de management / vanzari
Manual de proceduri
Indicatori de performanta
Design mix de produse / servicii
Matrice interdepartamentala
Fise de post
Sistem de evaluare a performantelor
Sistem de bonusare
Instruire forta de vanzari
Strategie de fidelizare
Matricea decidentilor
Evaluare sistemului optimizat

Consolidare

- 3 **Consolidarea sistemului de vanzari**

INSTRUMENTE

Coaching cu managementul
Coaching cu forta de vanzari
Plan de consolidare
Obiective intermediare
Intalniri de monitorizare

Studiu de caz – Modelul Sales Performance



Studiu de caz

Clientul nostru este un jucator important pe piata distributiei si serviciilor in domeniul sculelor electrice, termotehnicii si utilajelor de constructii

Context

1

Observarea unor probleme repetate la nivelul fortei de vanzari

Solutie

2

Aplicarea personalizata a modelului Sales Performance, in trei etape

Rezultate

3

Cresterea vanzarilor cu 23% fata de anul precedent

PROIECTUL “Optimizarea sistemului de vanzari B2B si B2C”

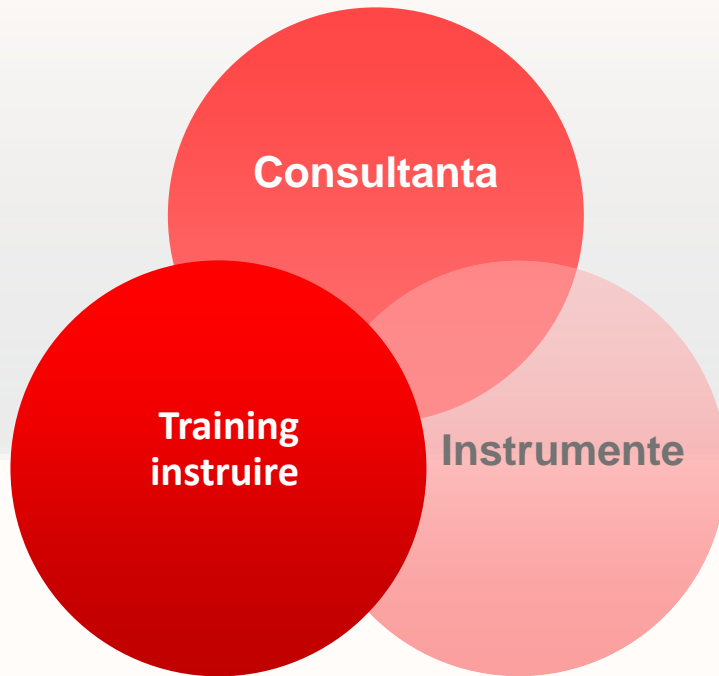
- Diagnosticul sistemului de vanzari
- Maparea si optimizarea proceselor de vanzari
- Elaborarea procedurilor de vanzari
- Elaborarea manualelor de vanzari
- Remodelarea fiselor de post si introducerea indicatorilor de performanta
- Implementarea sistemului de evaluare a performantelor
- Remodelarea operatiunilor de vanzari (planificare, operational, raportare,
- Eficientizarea utilizarii suportului IT (CRM, SFA, Email-marketing, etc.)

Paleta de clienti

Dintre clientii Sales Performance, mentionam:



Modalitati de colaborare



Sistemul de vanzari: 70:20:10

- 70 % – Invatare in organizatie (training intern, proceduri, evaluare, etc)
- 20 % - coaching si feedback de la superior
- 10 % - training performant

Cursuri de instruire a angajatilor

Aceste cursuri sunt personalizate in functie de nevoile clientului. Efectuam in prealabil o analiza a nevoilor de instruire si un program de follow-up si evaluare a impactului cursului.

1

Cursuri de management: Managementul echipei, Management prin obiective, Management strategic, Management de proiect, Managementul sedintelor, etc.

2

Cursuri de vanzari: Bazele in vanzari, Performanta in vanzari, Tehnici avansate de vanzari, Motivarea fortei de vanzari, Managementul fortei de vanzari, Orientare spre client (Customer care), etc.

3

Cursuri de soft skills: Prezantari publice de succes, Leadership, Evaluarea performantelor, Managementul timpului, Coaching managerial, etc.

4

Cursuri de negocieri: Bazele in negociere, Tehnici avansate de negociere, Negocieri strategice, Negocieri cu persoanele fizice, etc.

Expertiza companiei noastre se adreseaza echipelor de vanzari si management din
FMCG, Farmaceutice, Automotive, Software, Echipamente industriale, Telecom.

Despre Eusebiu Burcaș

Consultant senior, trainer si coach

Consultanta.

Consultant in management, certificat CMC
Consultant certificat BAS (Business Advisory Services)

Training.

Trainer specializat in vanzari si management
Peste 3000 ore de training
Peste 15 ani de experienta in domeniu

Experienta.

Initiator a numeroase proiecte de succes, printre primii brokeri autorizati in Romania, ex. membru al consiliului director al AMCOR.

“Misiunea mea este sa invat romanii sa-si gestioneze eficient banii si sa vanda profesionist.” (Eusebiu Burcaș)

Date de contact

Așteptam cu mare interes întrebările Dvs. la datele de contact de mai jos.

0740 075 710

www.salesperformance.ro

contact@salesperformance.ro

Va multumim!