

Curs de vanzari Key Account Managers

09:00	Lectia	Subiect / Ce se face	Durata (min)	
Ziua 1: Lantul trofic. Bazele vanzarii.	1: Bazele vanzarii. Examen preliminar	Introducere: Cine suntem. Obiectivele cursului.	20	
		Subiectul 1: Ciclul produsului. Rolul nostru. DPSM. Reponsabilitatile KAE-ului. Ce inseamna un vanzator bun. Etica vanzatorului	10	
		Subiectul 2: Vanzare agresiva vs. vanzare delicata. Pasii vanzarii. Instrumente de vanzare. Fundamentele vanzarilor in magazine (situatii, lipsuri, oportunitati, obiective) / Elemente care cresc vanzarea	10	
		Subiectul 3: Procesul de decizie / Modelul piramidal / Tipuri de factori de decizie	10	
		Lucru in grup 1: Cine sunt clientii nostri. Nevoile clientilor nostri. Cum putem influenta vanzarea	20	
		Examen preliminar: 10 probleme de KAE	30	
	Pauza			
	2: Introducere: Piata de KA - Mediul economic astazi	Subiectul 3: Tipuri de magazine / Fazele dezvoltarii KA / Strategiile EST	20	
		Subiectul 4: Managementul categoriilor. Categori - segmentarea categoriilor, tipuri de categorii	30	
		Lucru individual 1: Alegeți 3 categorii, si determinati carei definitii apartin: destinatie, rutina / obisnuinta, usurinta, sezonala / ocazionala	10	
		Subiectul 5: Ce tip de magazin va invinge?	20	
		Lucru individual 2: Identificati si creati un tip de magazin pe o nisa de piata.	20	
	Pauza de pranz			
	3: Shopper-ul	Prezentari si discutii de grup: un tip de magazin pe o nisa de piata.	20	
		Subiectul 6: Consumatori & Clienti. Consumator si cumparator scala deciziei cumparatorului. Piramida deciziei	10	
		Subiectul 7: Produse planificate, produse de impuls. Shopper - cumparatorul: importanta momentului de cumpare ('primul moment magic')	20	
		Lucru individual 3: Impulsul de cumparare - generarea impulsului de cumparare: Descrieti 5 metode de generare a impulsului de cumparare	10	
		Subiectul 8: Cercetare de comparator (shopper). Tipuri de comparatori. Cumparatorul din Romania (date)	20	
		Lucru individual 4: Segmentarea cumparatorilor.	10	
		Lucru de grup 2: Realizarea unui chestionar de interviu	10	
	Pauza			
	4: Shelving [Aranjarea raftului]	Prezentari si discutii de grup: Realizarea unui chestionar de interviu	20	
		Subiectul 9: Aranjarea raftului. Sortimentatie eficienta.	10	
		Lucru individual 5: Exercițiu de aranjare a unui raft	10	
		Subiectul 10: Organizarea magazinului. Fluxurile de cumparatori. Display-uri	10	
		Lucru in grup 3 (pe echipe): Exercițiu de aranjare a unui magazin: mobilier, categorii si fluxuri de cumparatori. Display-uri.	20	
	Prezentari (pe echipe)	30		
	Sfarsitul primei zile.			

Curs de vanzari Key Account Managers

Ziua 2:	5: Marketing si Trade Marketing. Elemente de ECR si CM.	Subiectul 11: Tipuri de actiuni de marketing. Strategii de marketing. Analizarea marcii / Plan de actiune pentru fiecare marca	10
		Subiectul 12: Ce inseamna marketingul tranzactiilor comerciale? Relatiile dintre marketing si vanzari. Comunicarea cu alte activitati – echipele de executie	20
		Exercitiu: POSM-uri. Cati cumparatori citesc afisele in magazin.	5
		Subiectul 13: Lansarea unei initiativae / Plan de exploatare comerciala. Comunicarea planului de afaceri / Desfasurarea initiativelor pentru un nou produs. Plan adaptat fiecarui canal comercial	20
		Lucru individual 6: Managementul initiativelor / Plusvaloarea adusa de initiative. Eficienta actiunilor promotionale.	15
		Subiectul 14: Efficient Consumer Response. Activitatile de baza in CM. Strategii de Category Management.	20
		Discutie de grup: Imbunatatirea coordonarii intre echipele de design si executie. "Activitatea concurentiala" - dezvoltati un template de culegere a informatiei concurentiale	10
	Pauza de pranz		
	6: Finanțe de vanzari	Subiectul 15: Indicatori financiari de baza.	20
		Subiectul 16: Marja, adaos, capital circulant, ROI & ROCE.	10
		Subiectul 17: Cash flow vs profit. Managementul creditului	20
		Subiectul 18: Stoc. Zile stoc.	20
		Lucru individual 7: Probleme de finante, stoc, management de stoc.	10
		Lucru in grup 4: Rezolvarea problemelor din examenul initial.	20
	Pauza		
	7: Plan de vanzari. Prezentarea planului de afaceri catre un KA	Subiectul 19: Intelegerea clientului. Cunostinte despre comunicare / Ascultarea / Atribute vs. avantaje. Intrebări închise, întrebări deschise, întrebări directionate. Palnia	10
		Exercitiu de comunicare: Palnia. [Rezolvarea obiectiilor]	20
		Subiectul 20: Dezvoltarea planului de vanzari. Formatul de vanzare persuasiv.	10
		Subiectul 21: Inchideri. Ce e inchiderea. Reguli de inchidere. Semnale de cumparare. Tipuri de inchideri	20
Exemplu: Realizarea unui format de vanzare persuasiv. Rezolvarea obiectiilor		20	
Lucru in echipe 5: Realizarea planului de vanzare de prezentat clientului.		40	
Sfarsitul zilei 2			
Ziua 3	8: Negocierea	Recapitulare din primele 2 zile	20
		Aplicatia 1: Test: „Ce tip de negociator sunt?” Stiluri de negociere / tipuri de negociatori	10
		Subiectul 2: Principii; obiective si limitari	20
		Subiectul 3: Tactici de negociere (tipice pentru buyeri)	30
		Subiectul 4: Tehnici de negociere (cum se rezolva negocierea)	20
	Pauza de pranz (bufet)		
	9: Examen / Prezentari individuale	Realizarea si prezentarea unui plan de vanzari, intr-un format de vanzare persuasiv. Prezentari individuale.	360
		(optional) jocuri de rol pe baza prezentarilor realizate Feedback. Discutii si evaluare pe baza unei grile standard.	
	Incheiere: Ne-am atins obiectivele? Pasii urmatari.		
Sfarsitul cursului			

Verificare post-curs: Set de 20 de chestionare + probleme specifice.