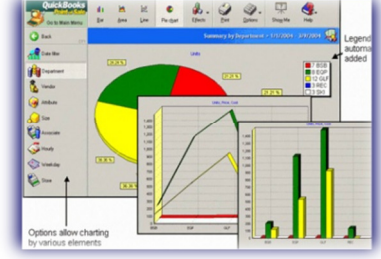


“Satışta Rapor Analizi, Analitik Düşünme, Problem Çözme ve Stratejik Planlama”

(Analyzing Sales Reports)

Programın Amacı

Satış Danışmanlarının analitik düşünme, neden sonuç ilişkisi kurabilme, sorgulayıcı bakış açısına sahip olma, problem çözme ve strateji geliştirme becerilerini geliştirmeyi hedeflediğimiz bu eğitimimizde amacımız, katılımcılarımızın satış raporlarını en etkili bir şekilde değerlendirebilmeleri ve verimliliklerini artırabilmeleridir.



Rakamları doğru okuyarak nasıl strateji geliştirileceği, “Route” lerin nasıl daha etkili bir şekilde yönetilebileceği, planlamanın ve hedef odaklı olmanın vazgeçilmezliği, “Kök Neden” olgusunun sorgulanmasında paradigmanın nasıl bir rol oynadığı ve proaktif yaklaşımın, problem çözmenin en önemli adımlarından biri olduğu konularına yer verdiğimiz bu programda, yetkililerin onaylayacakları gerçek raporlar ve/veya elle hazırlanmış rapor örnekleri kullanılacaktır.

Not: Eğitimci, bu eğitimi vermeden önce ülke müdürü ve satış müdürleri ile bir araya gelecek ve örnek raporlar üzerinden beklentileri alacak ve eğitimde uygulama amaçlı olarak kullanılacak raporları bu doğrultuda şekillendirecektir.

Eğitimin İçeriği

- ❖ **Analitik Düşünce Nedir?**
- ❖ **Stratejik Planlama Nedir?**
- ❖ **Problem nedir? Problemin Tanımlanması**
- ❖ **Problem Çözme Süreci**
 - ✚ Rasyonel Problem Çözme Adımları
 - Problem Çözme Davranışını Ortaya Koyma
 - Sorunu Tanımlama
 - ✓ Kök Neden Analizi
 - Uygulama: Kök Neden Analizi Yapıyoruz...
 - Alternatif Çözümler Geliştirme
 - Alternatifleri Değerlendirip Birini Seçme
 - Çözümü Uygulama Ve Takip Etme
 - Problemin Tekrar Etmesini Önleme
 - ✓ Proaktif Yaklaşım ve Problem Çözme

- ❖ **Rapor Analizi**
 - ✚ Rakamları Anlamlandırma
 - ✚ Neden Sonuç ilişkisi Kurma
 - ✚ Sorgulayıcı Bakış Açısı
 - ✚ Uygulama: Raporlarımızı Analiz Ediyoruz...(Örnek raporlar üzerinden analizler yapılır (grup çalışması))

- ❖ **Hedef Oluşturma**
- ❖ **Strateji Geliştirme**
 - ✚ Yol Haritası Hazırlama

- ❖ **Toplam Kalite Döngüsü**
- ❖ **Etkin “Route” Yönetimi**
 - ✚ Zaman Yönetimi
 - Uygulama: Zamanımızı Yönetiyoruz...
 - ✚ Planlama
 - Uygulama: Üç Aylık Hedef Dönemimizi (Quarter) Planlıyoruz...
 - ✚ Hedef Takibi ve Güncelleme
 - ✚ Verimlilik

- ❖ **Final Uygulaması:** Eğitimin sonunda sınıf (2) gruba ayrılır ve grupların tüm anlatılanları uygulayabilecekleri bir uygulama yaptırılır; gruplara önceden hazırlanmış raporlar verilir ve belirli bir süre içerisinde bu raporu analiz etmeleri, problemlere yönelik stratejiler geliştirmeleri ve bir sonraki satış dönemini planlamaları istenir. Sürenin bitiminde grup üyeleri diğer gruba bir sunum yaparlar ve daha sonra geri bildirimler kendileri ile paylaşılır.

- ❖ **Değerlendirme, Eylem Planları'nın Doldurulması Ve Kapanış**
 - ✚ **Eylem Planları:** Her bir katılımcı eğitim sonrasında kendi gelişim alanlarını ve bu alanları nasıl ve hangi tarihe kadar geliştireceğini yazdığı Eylem Planını doldurur. Eylem Planlarının bir kopyası Bölge Müdürü'ne ve eğitim yetkilisine verilir ve yöneticinin de katılımcıya destek olması, gelişim alanları üzerinden koçluk yapması istenir.

Eğitim Süresi: 1 Tam Gündür.