

KROJAČEVA ŠKOLA



MTC

MANAGEMENT
TRAINING
CENTER

PRODAJA

CILJEVI, PLANOVI

Definisanje ciljeva

kompanije definišu seriju ciljeva koje je potrebno ostvariti poslovanjem

- ciljevi mogu biti opšti i konkretni
- od kompanije do kompanije se razlikuju
 - profitabilnost
 - korporativni / brand imidž
 - rast prodaje
 - po obimu
 - po vrednosti
 - po profitabilnosti



Definisanje ciljeva

osnovni ciljevi prodaje

- uvećanje kapitala vlasnika
- **povećanje obima prodaje** u vrednosti i broju proizvoda
 - usvajanjem novih proizvoda
 - nove prodajne niše
 - novi kanali prodaje
 - podizanjem cena (povećanje prihoda)
- obezbediti isporuku
- obezbediti naplatu
- obezbediti prihod za nesmetano poslovanje
- obezbediti kontinuirani rast prodaje



Definisanje ciljeva



Definisanje ciljeva

SMARTER

ciljevi bi trebalo da budu izraženi, u merljivim i kvantitativnim crtama, ali i realni i ostvarivi.

*ciljeve treba postaviti na hijerarhijski način, prema prioritetima (od najvažnijih, do najmanje važnih).

*ciljevi moraju biti u skladu, **ne smeju biti u konfliktu između sebe**



Definisanje ciljeva

Ako možemo da plešemo kroz život, da počnemo sa RUMBOM?

relevant	understandable	measurable	behavioral	achievable
R	U	M	B	A
relevantno	razumljivo	merljivo	uverljivo	ostvarljivo

CILJEVI

WOOP model



Prof. Dr. Gabriele Oettingen

W

wish

šta želiš?

- lično izazovno
- izvodljivo
- da ti znači
- da ti bude važno
- tebi ne nekom drugom

O

outcome

vizuelizacija
ishoda

- kako će biti kad se cilj ostvari?
- kako će to izgledati?
- kakav će osećaj biti?
- šta ćeš uraditi kad se postigne cilj?
- ko će biti sa tobom? ko će slaviti sa tobom?

O

obstacle

unutrašnje
prepreke

- šta je to u tebi što te sprečava da postigneš cilj?
- šta te odvlači od cilja?
- ko te odvlači od cilja?
- da li je i čime uzdrmano samopodržavanje?
- koji god da je problem – DEFINIŠI GA

P

plan

plan za
ostvarenje

- planiraj da bi prevazišao uočene probleme
- posveti se planiranju
- ako te unutrašnji problem ili glas ometa?
 - vrati se na početni kurs
 - motiviši se, inspiriši se
 - fokusiraj se

CILJEVI

WOOP model



Kada ćeš raditi na svojoj želji ili cilju?

Koji su rokovi?

S kim treba da se povežeš.

Koji materijal/vrednost treba da proizvedeš, do kada i u kom obliku?

Sa kim ćeš se povezati kad ti bude teško?

Ko ili kako ćete motivisati?

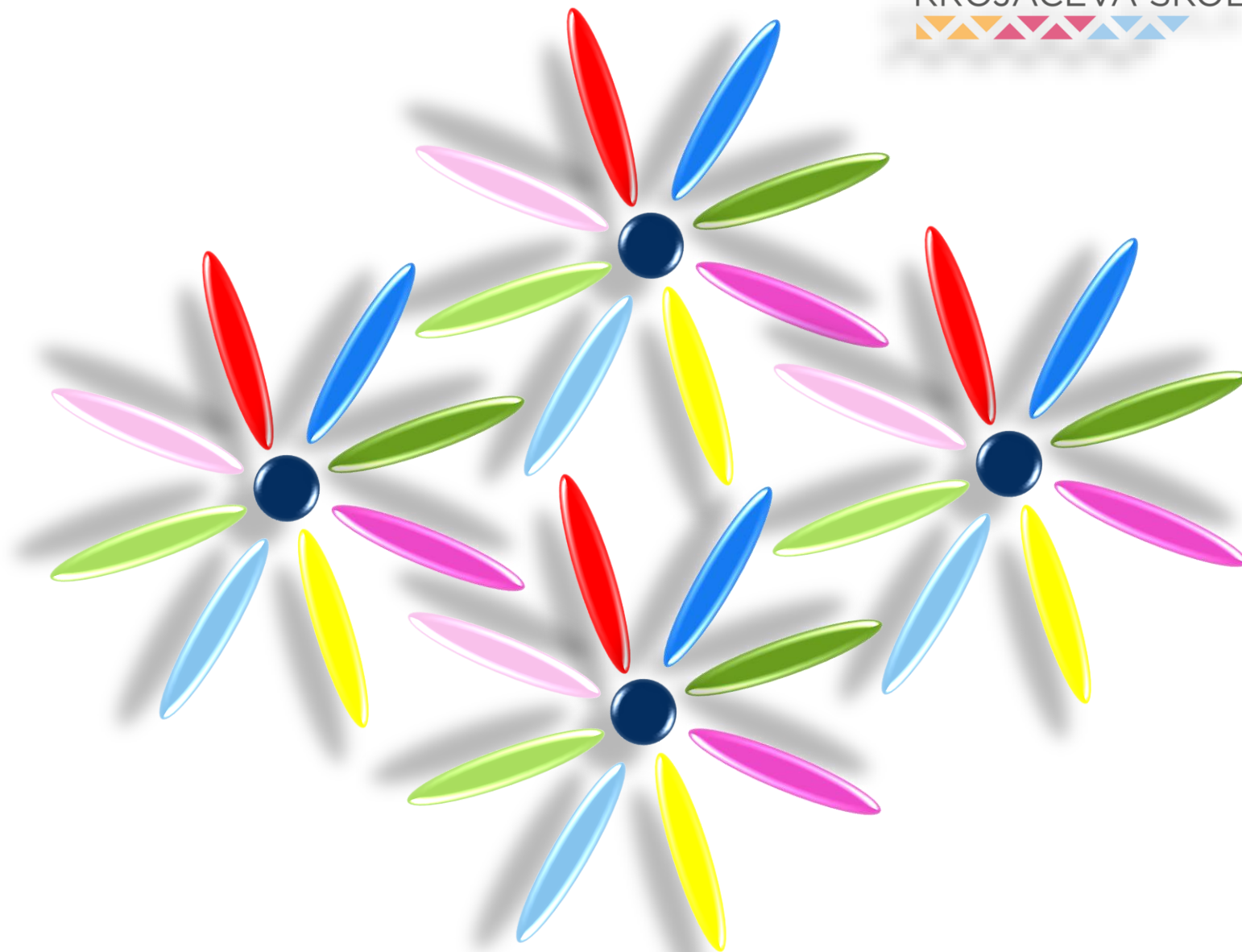
Šta ćeš preduzeti da na sebe preuzmeš odgovornosts?

Kad ćeš stati i razmisliti, sagledati napredak i proceniti naredne korake?

Ciljevi

više manjih ciljeva

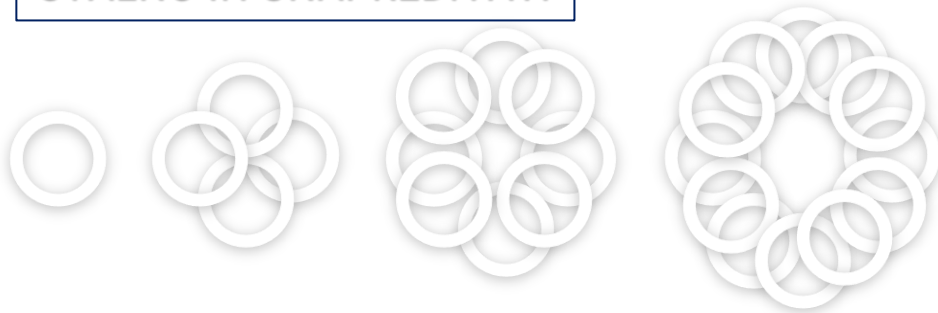
KROJAČEVA ŠKOLA



NE PONAVLJATI ISTE CILJEVE



STALNO IH UNAPREĐIVATI

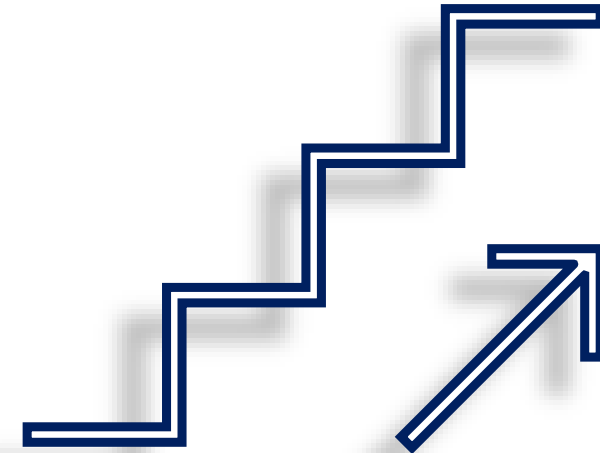


Definisanje ciljeva

po svim faktorima analize

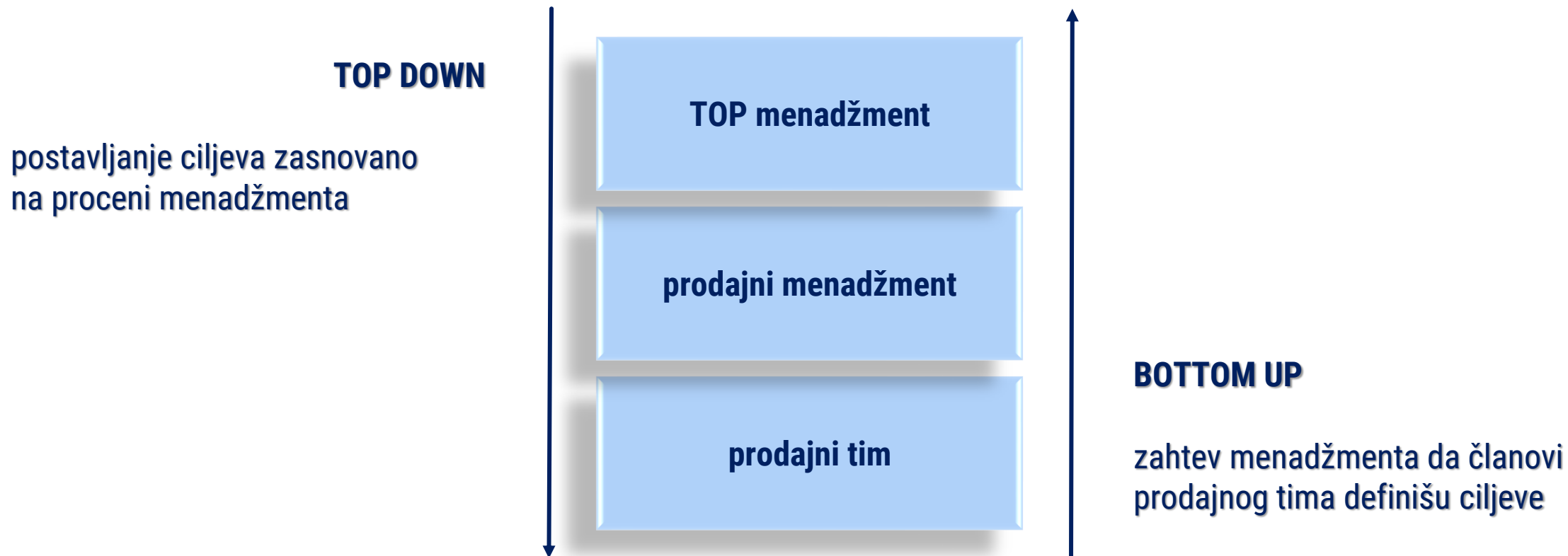
- **ciljevi**
 - po kategorijama proizvoda
 - po kanalima prodaje
 - po regionalnoj podeli
- **ciljevi za KA kupce**
- **ciljevi** trenda prodaje
- **cilj** redovne / akcijske prodaje
- **stalna kontrola i praćenje ostvarivanja ciljeva**

ostvarivanje prodajnih ciljeva, u najvećoj meri zavisi od efektivnosti i efikasnosti upravljanja prodajnom funkcijom u organizaciji



Definisanje ciljeva

kako se postavljaju?



Definisanje ciljeva

ko postavlja ciljeve?

Da bi se ciljevi ostvarili veoma je **važno** ko ih postavlja?

- roditelji
- šefovi
- profesori
- ...

Da bi se ciljevi ostvarili moraju biti postavljeni od strane autoriteta ili **ličnosti sa kredibilitetom**.

POŠTENJE – 87%

VIZIJA – 71%

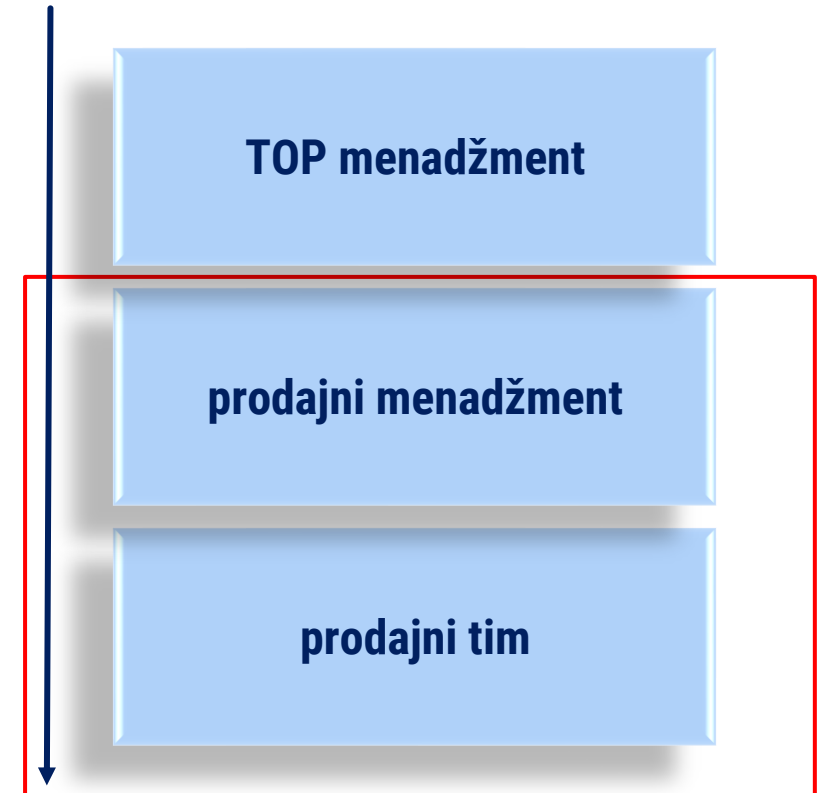
INSPIRATIVNOST – 68%

KOMPETENCIJE – 58%

Definisanje ciljeva

SALES MANAGEMENT BY OBJECTIVE – SMBO

- definisanje ciljeva na nivou kompanije
 - spuštani na nivo direktora → menadžera → **prodavca**
 - usaglašavanje, koordinacija i sinhronizacija čitavog procesa
 - postizanje cilja na nivou prodavac / menadžer
 - kontrola, evaluacija, nagrađivanje
- **uskladjivanje ciljeva** pojedinaca sa kapacitetima / veličinom regiona
- implementacija **individualnih KPI** / bonusne politike
- bolja **motivacija**, lični odnos
- bolje razumevanje poslovnih **OVLAŠTENJA** i **ODGOVORNOSTI**
- **podeljena odgovornost** između nadređenog i prodavca
- idealna **dvosmerna komunikacija**
- bolja **samoorganizacija**
- manje **stresnih** situacija



Definisanje ciljeva

granica ciljeva?

AMBICIOZNI CILJEVI

„na granici nemogućeg“ – inspirativni za tim

unapred pripremiti tim za „**velike ciljeve**“... raditi sa timom... obučavati... trenirati... stalno podsećati...

usmeravati da se koncentrišu na sebe i svoje ostvarenje i da daju najbolje šta mogu

ostvarivanje ciljeva treba da podigne **samopouzdanje** tima i pojedinca, osećaj **posebnosti, pripadnosti i ponosa**, kao posledica postizanja cilja, dolaze i bonusi.



Definisanje ciljeva

granica ciljeva?

AMBICIOZNI CILJEVI – motivišu

NEMOGUĆI CILJEVI - deprimiraju



Definisanje ciljeva

najčešće grešak u vezi ciljeva

cilj **nije izazovan**

lični cilj **nije deo** cilja pretpostavljenog

šta lični cilj predstavlja u **kompanijskim ciljevima**

cilj nije baziran na **prethodnim** pokazateljima

lični cilj je **u koliziji** sa ciljevima kolega

cilj je više **naredba**, manje lična odgovornost

cilj je zamišljen kao **afirmacija pretpostavljenog**

pretpostavljeni čeka rezultate, **ničim ne pomaže**

koja su **priznanja** za postignut cilj

nije precizirana **podrška** drugih službi

nisu **diskutovane** i predviđene prepreke



Definisanje ciljeva

upravljanje ciljevima



Definisanje + praćenje ciljeva

OKR metodologija

OKR - Objectives and Key Results

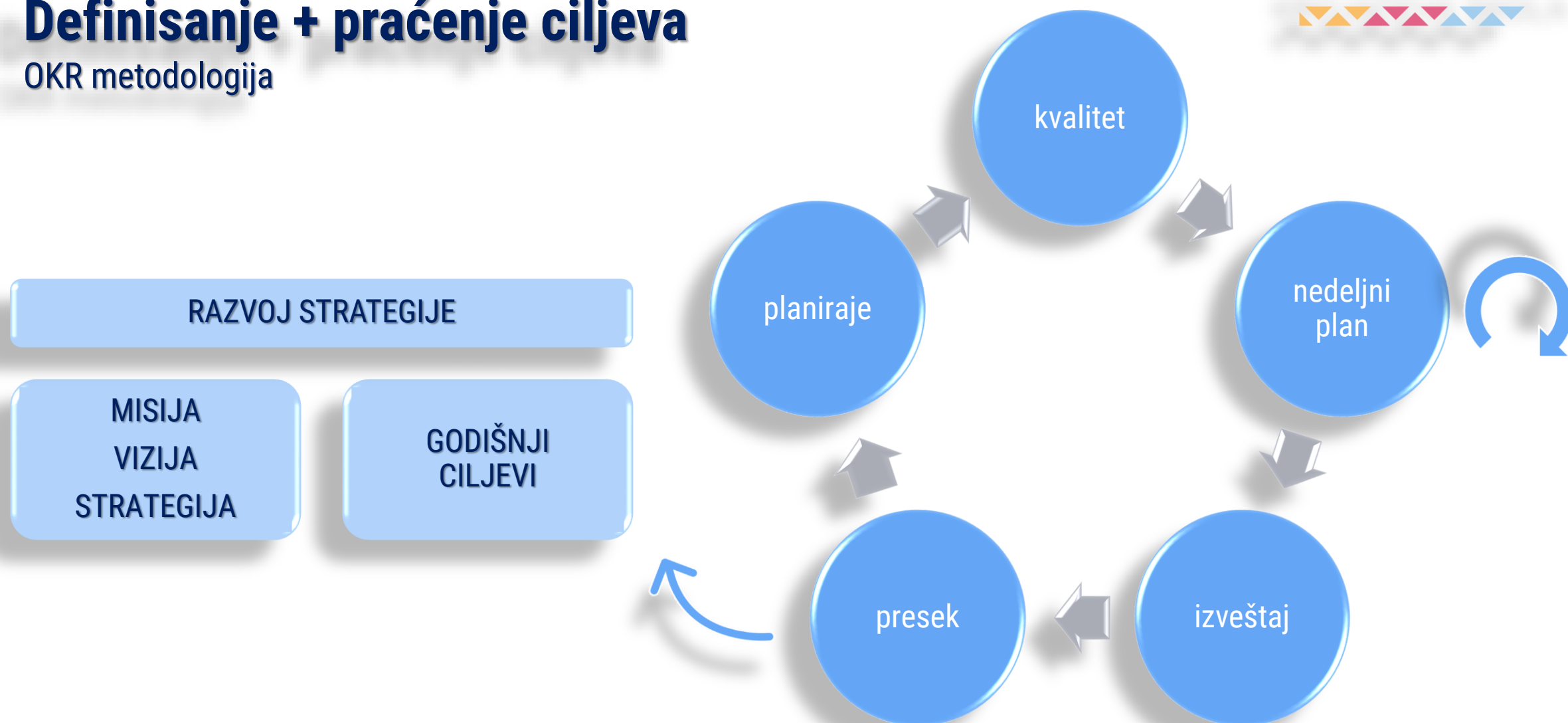
Metodologija koja se primenjuje da bi se **uskladio ceo tim na organizacionom nivou**.
Stvaranje centralizovanog pristupa tako da svi mogu raditi transparentno.

Google, Amazon, LinkedIn, Accenture, Netflix...

1. Misija, Vizija, Strategija > Globalni godišnji cilj
2. Globalni godišnji cilj > definisati kvartalne ciljeve
3. Ključni rezultati - praćenje
4. Organizovane aktivnosti – za svaki ključni rezultat

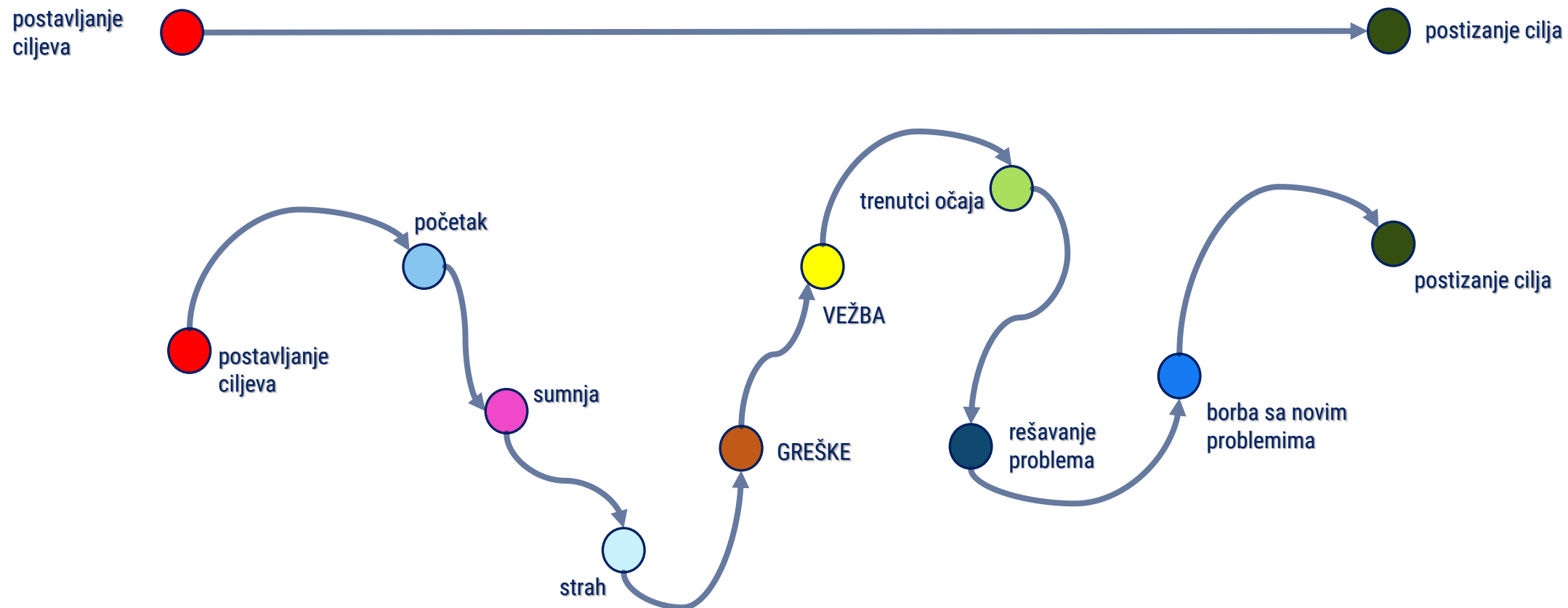
Definisanje + praćenje ciljeva

OKR metodologija



Definisanje ciljeva

KAKO IH POSTIĆI?



PLAN

5C kompleks

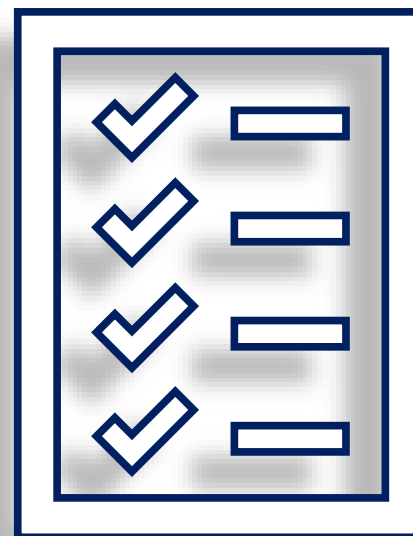
CLEAR - ČIST

CONCISE - JASAN

COMPELLING – NEODOLJIV

COMMITTED - POSVEĆEN

CONSISTENT - DOSLEDAN



PLAN

Idiot sa planom, lako će pobediti genija bez plana...

Warren Buffett





PITANJA?

NARUČI knjigu „Akademija Prodaje“ sa 20 modula, detaljnim opisom programa i mnogo primera:

mail na: office@mtc.edu.rs

