

Ovo je pregled DELA TEKSTA rada na temu "Merenje I ocenjivanje učinaka prodavaca". Rad ima 27 strana. Ovde je prikazano oko 500 reči izdvojenih iz rada.

Napomena: Rad koji dobijate na e-mail ne izgleda ovako, ovo je samo DEO TEKSTA izvučen iz rada, da bi se video stil pisanja. Radovi koje dobijate na e-mail su uređeni (formatirani) po svim standardima. U tekstu ispod su namerno izostavljeni pojedini segmenti.

Ako tekst koji se nalazi ispod nije čitljiv (sadrži kukice, znakove pitanja ili nečitljive karaktere), molimo Vas, prijavite to ovde.

Uputstvo o načinu preuzimanja rada možete pročitati ovde.

SEMINARSKI RAD

Predmet: VEŠTINE PRODAJE

MERENJE I OCENJIVANJE UČINAKA PRODAVACA

Beograd, januar, 2011

SADRŽAJ

UVOD.....	3
1. VAŽNOST PRAĆENJA RADNE USPEŠNOSTI.....	4
2. CILJEVI PRAĆENJA I OCENJIVANJA USPEŠNOSTI PRODAVACA.....	4
3. KOLIKO PRODAJNE SLUŽBE RADE USPEŠNO?.....	5
4. MERENJE UČINKA PRODAJNE SLUŽBE.....	7
4.1. Utvrđivanje ciljeva i planskih zadataka prodaje.....	8
4.2. Razrada plana prodaje.....	8
4.3. Utvrđivanje standarda učinka.....	10
4.4. Ocenjivanje učinka prodavca.....	15
4.5. Raspoređivanje resursa i napora prodajne službe.....	20
4.6. Procena učinka prodajne službe.....	21
ZAKLJUČAK.....	26
LITERATURA.....	27

UVOD

Ovde, na samom početku, moramo istaći da je prodavac uspešen samo ako veruje u proizvod, uslugu ili ideju koju prodaje. Oni prodavci koji zaista veruju u svoj proizvod su veoma uspešni. Prodavac veruje u proizvod, a kupac veruje u prodavca. To je kraj i početak svake prodaje. Alfa i omega.

1. VAŽNOST PRAĆENJA RADNE USPEŠNOSTI

Praćenje i ocenjivanje radne uspešnosti pretpostavka je obavljanja čitavog niza zadataka. To je kontinuirani proces vrednovanja i usmeravanja ponašanja i rezultata rada u radnoj situaciji. Sastavni je deo upravljanja uspešnošću kao novog i sve važnijeg zadatka menadžmenta. Upravljanje uspešnošću odnosi se na sve menadžerske aktivnosti i

instrumente, uključujući i procenu uspešnosti i strategijskih ciljeva organizacije.

U upravljanju uspešnošću bitno je povezati organizacijske ciljeve i rezultate sa individualnim ciljevima i rezultatima rada. Stoga je praćenje i ocenjivanje individualne radne uspešnosti, prodavaca, važan segment za poboljšavanje ukupne organizacijske uspešnosti.

2. CILJEVI PRAĆENJA I OCENJIVANJA USPEŠNOSTI PRODAVACA

Procena uspešnosti prodavaca služi za donošenje kvalitetnih odluka u vezi nagrađivanja. Ona ima i važnu strategijsku dimenziju jer su strategija i ciljevi organizacije osnova utvrđivanja kriterijuma i standarda uspešnosti. Povećanje uspešnosti svih prodavaca, a time i ukupne organizacijske uspešnosti, bitna je pretpostavka veće konkurentske prednosti. Procena uspešnosti prodavaca takođe daje relevantne informacije

o jazu između postojećih veština i onih potrebnih u budućnosti. Sastavni deo procenjivanja je, u većini organizacija, i spremnost za usvajanje novih znanja, stalno učenje i promene u skladu sa potrebama.

Slika 1. Ciljevi ocenjivanja uspešnosti

3. KOLIKO PRODAJNE SLUŽBE RADE USPEŠNO?

Mnoge kompanije propuštaju da adekvatno mere učinak prodavaca ali to ne znači da je učinak prodavaca zadovoljavajući. Studija koja je realizovana u periodu 1977-1987 se odnosila na merenje produktivnosti u devetnaest industrijskih grana i tom prilikom je otkriveno da je devet industrijskih grana, posle usklađivanja podataka sa inflacijom, imalo negativne stope rasta. Štaviše, tokom desetogodišnjeg perioda, svake godine prosečne prodaje po zastupniku, u svim industrijskim granama, opadale su za 0,9 %. Još jedna studija, ovog puta 1.000 kupaca u američkim supermarketima, takođe je otkrila neke neprijatne rezultate. Dok su kupci u najvećem broju imali da kažu ponešto pozitivno o prodavcima, mnogi su za prodavce govorili da malo toga znaju o promotivnoj tehnici, pružanju pomoći kupcima, o potrebi držanja kupaca obaveštenima, odgovorima na upite, i, posebno motivisanja personala u supermarketima. Jednom drugom studijom efikasnosti

----- OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE PREUZETI NA SAJTU. -----

www.maturskiradovi.net

MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL: maturskiradovi.net@gmail.com