
OKVIR KOMPETENCIJA MENADŽERA PRODAJE

1. Poslovna svest i vizija

- 1.1. Deluje u skladu sa vizijom i misijom i može iste, kao i druge standarde preduzeća po potrebi da pojednostavi i prenese na ljude kojima rukovodi
- 1.2. Otvoren je za stalne promene i spreman je da isproba nove načine rada
- 1.3. Zrači stavom «hoću i mogu» i svojim primerom predstavlja model profesionalizma za ljude kojima rukovodi
- 1.4. Spreman je lične ciljeve i interese, zbog promene situacije, da prilagodi ili da ih se odrekne
- 1.5. Vodi računa o troškovima i resursima
- 1.6. Prosleđuje informacije i znanje i promoviše otvorenu i na poverenju zasnovanu komunikaciju
- 1.7. Stvara pozitivnu i motivisanu radnu sredinu (motivirajući radnike) oduševljenjem i humanošću
- 1.8. Ima visok osećaj odgovornosti za za radno mesto i za kompaniju
- 1.9. Pokušava da se identifikuje sa drugima, da ih razume i ako je potrebno prilagodi svoj način komunikacije

2. Orijentacija na kupce

- 2.1. Proaktivno traži način da zadovolji potrebe kupaca
- 2.2. Angažovano i sa energijom identifikuje potrebe kupaca
- 2.3. Demonstrira sposobnost da prodajne šanse pretvori u prodaju
- 2.4. Taktično i senzitivno postupa u teškim situacijama
- 2.5. Kreira prijatnu atmosferu u prodajnom objektu u cilju zadržavanja lojalnosti kupaca

3. Upravljanje timom i učinkom

- 3.1. Kreira pozitivno timsko okruženje
- 3.2. Procenjuje adekvatan učinak i daje redovan feedback članovima svog tima
- 3.3. Kontinuirano unapređuje efikasnost i efektivnost uključujući i organizacione mere da bi postigao rezultate
- 3.4. Razume koncept prodajnih targeta (KPI-eva) i kompetencija kao vodiča ka ostvarenju učinka
- 3.5. Promoviše samomenadžment- svest kod ljudi za samoprocenom i preduzimanje adekvatnih korektivnih akcija

4. Rešavanje problema

- 4.1. Posедуje spremnost na promenu i pokazuje visok stepen fleksibilnosti
- 4.2. Procenjuje potencijalne rizike i preuzima korake da ih eliminiše

5. Učenje, razvoj i motivacija

- 5.1. Prepoznaje potrebe za razvojem i mentoringom zaposlenih i sprovodi adekvatne akcije
- 5.2. Promoviše učenje kao vitalni deo prodajne kulture i zadatak svakog člana tima
- 5.3. Demonstrira i primenjuje osnovne korake u procesu obuke i mentoringu zaposlenih
- 5.4. Personalizuje individualne planove učenja u skladu sa trenutnim nivoom kompetencija
- 5.5. Pouzdano fasilitira treninge za osnaživanje prodajnog tima tokom timskih sastanaka