



# GECON | SALES PRO<sup>®</sup>

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΚΑΙ ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΗΣ ΤΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΜΙΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

## GECON | SALES PRO<sup>®</sup>

Η GECON CONSULTING, στο πλαίσιο μιας νέας εποχής δράσης που εγκαινιάζεται από τις αρχές του 2007, δημιούργησε το νέο πρωτοποριακό πακέτο ανάπτυξης και παρακολούθησης πωλήσεων των επιχειρήσεων, το SALES PRO το οποίο βρίσκει εφαρμογή σε όλα τα μεγέθη και τις δραστηριότητες των επιχειρήσεων.



## Το πρόγραμμα απευθύνεται:

- ❑ Σε εταιρίες που έχουν ξεκάθαρη στοχοποίηση και αναπτυγμένη κουλτούρα πωλήσεων.
- ❑ Σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις που δεν διαθέτουν την απαραίτητη υποδομή σε στελεχιακό δυναμικό για την αποτελεσματική ανάπτυξη των πωλήσεων τους, και χρειάζονται άμεσα βοήθεια στην οργάνωση και υποστήριξη των πωλήσεων, καθώς και την τακτική παρακολούθηση της πορείας της σε όλους τους τομείς δράσης των πωλήσεων.

## Περιεχόμενο Προγράμματος –Μεθοδολογία Ανάπτυξης

Ανάπτυξη πλάνου πωλήσεων μέσα από το οποίο αναλύεται ο τρόπος οργάνωσης των πωλήσεων της εταιρίας και αφορά συγκεκριμένα:

- ❑ την αξιολόγηση της υπάρχουσας πολιτικής πωλήσεων που εφαρμόζει η εταιρία,
- ❑ την αξιολόγηση του υπάρχοντος δυναμικού πωλήσεων της εταιρίας,
- ❑ την στοχοθέτηση εταιρίας – πωλητών,
- ❑ τον καθορισμό και την ανάπτυξη στρατηγικών για την επίτευξη των στόχων αυτών
- ❑ τον καθορισμό Bonus Plan. Η σύνταξη και παρακολούθηση ενός δημιουργικού και αναπτυξιακού, σε θέματα πωλήσεων πλάνου, που θα έχει σαν στόχο την αύξηση της απόδοσης των πωλητών μας στα σημεία που για την εταιρία είναι αποτελεσματικότερα και παρουσιάζουν την μεγαλύτερη κερδοφορία.
- ❑ το management που αφορά την καθημερινή λειτουργία των πωλήσεων (δρομολόγια, παραγγελιοληψία, τηλεφωνικές πωλήσεις, ανάπτυξη συστήματος customer service,
- ❑ την εκπαίδευση σε πωλήσεις λιανικής, τεχνικές πωλήσεων, εξυπηρέτηση πελατών (ανάλογα με τις ανάγκες)

Το συγκεκριμένο πλάνο θα συντάσσεται στην αρχή του προγράμματος και θα πρέπει να έχει περίοδο 30-40 ημερών από την έναρξη της συνεργασίας.

Στόχος μας είναι να γνωρίσουν οι εξειδικευμένοι σύμβουλοι πωλήσεων της GECON CONSULTING, την εταιρία και τα προβλήματα της, χαράσσοντας μια νέα αναπροσαρμοσμένη πολιτική πωλήσεων.

**Οργάνωση meetings:** Στις περισσότερες επιχειρήσεις αυτό αποτελεί πραγματικά ένα σοβαρό θέμα επιτυχίας στην λειτουργία των πωλήσεων.

Στόχος είναι η συμμετοχή του account manager σε 3 meetings.

Στο πρώτο θα παρακολουθεί και θα καταγράφει.

Στο δεύτερο θα παρουσιάσει ορισμένα στοιχεία.

Στο τρίτο θα ετοιμάσει / εκπαιδεύσει τον υπεύθυνο της εταιρίας, για να αποκτήσει την ικανότητα να πραγματοποιεί ο ίδιος, ένα αποτελεσματικό meeting πωλήσεων.

**Συνάντηση πωλήσεων με ηγετική ομάδων πωλήσεων ή και τους πωλητές:** Η συνάντηση θα γίνεται με τους υπεύθυνους πωλήσεων ή και τους πωλητές ανάλογα το μέγεθος της εταιρίας.

Οι συναντήσεις θα γίνονται ένα απόγευμα κάθε 15 μέρες, ενώ τηλεφωνικά θα υπάρχει συνεχής υποστήριξη με στόχο την αύξηση της αποτελεσματικότητας των πωλήσεων της εταιρίας.

Ουσιαστικό στοιχείο στην ανάπτυξη των πωλήσεων, είναι η συζήτηση με τον account manager της GECON CONSULTING και του στελέχους που χειρίζεται τα καθημερινά θέματα που έχει να αντιμετωπίσει η εταιρία, ώστε να βελτιωθεί ο τρόπος που αντιδρά η εταιρία στις εξελίξεις της αγοράς και στα προβλήματα που αντιμετωπίζει.

Στις συναντήσεις αυτές θα υπάρχει ουσιαστικά ένα κομμάτι καθημερινότητας, αλλά και ένα κομμάτι επικοινωνίας για την στρατηγική της εταιρίας και για τις ενέργειες που πρέπει να γίνουν ώστε να βελτιωθεί η γενική στρατηγική (πωλήσεων πάντα) που έχει η εταιρία.

**Supervising:** Αφορά την συνάντηση του sales manager ή του ιδιοκτήτη της εταιρίας με το account manager της GECON CONSULTING και έναν supervisor, που σαν στόχο θα έχει την συζήτηση της ανάπτυξης του project και στην συνέχεια η ανάπτυξη της στρατηγικής πωλήσεων της εταιρίας.

**Σχεδιασμός ειδικών εντύπων-φόρμες για την παρακολούθηση των πωλήσεων και των στρατηγικών στόχων που έχει η εταιρία.** Οι φόρμες θα ακολουθούν την βασική στρατηγική της εταιρίας, θα πρέπει να είναι πλήρως μηχανογραφημένες και να βοηθούν την επιχείρηση έτσι ώστε να παίρνει άμεσες αποφάσεις.

Στην δημιουργία και στην αρχική επεξεργασία τους, account manager της GECON CONSULTING που χειρίζεται το project, θα πρέπει να έχει λεπτομερή συνεργασία με τον επιχειρηματία ή τον υπεύθυνο των πωλήσεων και οπωσδήποτε με το στέλεχος των πωλήσεων (Sales Administration) ή το στέλεχος της Μηχανογράφησης.

**Η εφαρμογή του προγράμματος έχει διάρκεια 6-8 μήνες και το κόστος συμμετοχής της εταιρίας σε αυτό, εξαρτάται από το μέγεθος της επιχείρησης, το εύρος της ανάπτυξης του δικτύου των πωλήσεων, καθώς και της αναπτυξιακής πολιτικής που στρατηγικά η επιχείρηση θα ακολουθήσει. Εφόσον επιθυμεί η επιχείρηση η GECON μπορεί να αναλάβει την παρακολούθηση του τμήματος πωλήσεων της εταιρίας.**



Κωφίδου 8,  
55236 Πανόραμα, Θεσσαλονίκη,  
Τ. 2310 344091, F. 2310 344046,  
E. [info@gecon.gr](mailto:info@gecon.gr)  
[www.gecon.gr](http://www.gecon.gr)