



self concept
centrum rozwoju

Zastanawiasz się,

JAK ULEPSZYĆ SPRZEDAŻ

w Twojej firmie? **Mamy rozwiązanie:**

AUDYT EFEKTYWNOŚCI SPRZEDAŻY





SPIS TREŚCI:

- DLA CIEBIE, JEŚLI... 3
- MOŻLIWE DZIAŁANIA AUDYTOWE (6 ETAPÓW) 4-9
- MOŻLIWE DZIAŁANIA PO-AUDYTOWE 10
- GWARANCJA I EFEKTY 11
- DODATKOWY PAKIET KORZYŚCI 12
- WCZEŚNIEJSZE DOŚWIADCZENIA Z... 13
- WCZEŚNIEJSZE DOŚWIADCZENIA – CASE 14
- SPECJALIŚCI 15
- KONTAKT 16



self concept
centrum rozwoju

DLA CIEBIE, JEŚLI...:

- Zauważasz w firmie **małą/ zmniejszoną efektywność** działań sprzedażowych.
- Chcesz **wyeliminować bądź ograniczyć straty – uniknąć kolejnych błędów i kosztów**, związanych z nieefektywnym procesem sprzedaży z Twojej firmie.
- Masz dość **straconych szans** na sprzedaż.
- Kolejne działania rozwojowe i wdrażane **zmiany nie przynoszą rezultatów**.
- Potrzebujesz uzyskać informacje, jak **zwiększyć efektywność procesu sprzedażowego** w Twojej firmie.
- Zależy ci na konkretnych rozwiązaniach, jak **uskutecznić sprzedaż** i wprowadzić **zmiany do nieefektywnych działań** sprzedażowych w firmie.
- Chcesz **zwiększyć zyski** w firmie i poprawić tym samym **pozycję na rynku**.

▶ jaki jest Twój powód i motywacja?



self concept
centrum rozwoju

MOŻLIWE DZIAŁANIA AUDYTOWE

1 ETAP: Wywiad/-y pogłębione z kadrą zarządzającą

W STRONĘ REZULTATÓW (1):

- Ustalenie kierunku i **rezultatów do osiągnięcia**: cele, wybór metod i narzędzi.
- Analiza organizacji: historii, tożsamości organizacji (wizja, misja, wartości), mocnych i słabych stron, struktury organizacyjnej, kierunków rozwoju (**celów strategicznych**). Odpowiedź na pytanie: **czym organizacja jest i w którą stronę chce się rozwijać?**
- Zbadanie **podejścia do sprzedaży** u osób zarządzających (w stosunku do procesu, zadań, ludzi), zapoznanie się ze sposobem planowania, organizowania, motywowania, monitorowania działań sprzedażowych.
- Zapoznanie się ze **specyfiką branży i produktów**.

▶ określenie rezultatów i analiza organizacji



self concept
centrum rozwoju

MOŻLIWE DZIAŁANIA AUDYTOWE

2 ETAP: Analiza strategii i efektów sprzedażowych

W STRONĘ REZULTATÓW (2):

- Analiza **strategii marketingowo-sprzedażowej** i **planów sprzedażowych**.
- Ocena polityki cenowej, etapów procesu sprzedaży, **procedur, standardów, narzędzi, technik**, zasad, kanałów sprzedaży.
- Ocena **dokumentów marketingowo-sprzedażowych** (oferty, broszury, etc.).
- Analiza **efektów sprzedaży** (firmy, jak również każdego pracownika), m.in.: wielkość sprzedaży, rozkład sprzedaży, dynamika sprzedaży, ilość nowo pozyskanych klientów, ilość klientów powracających, ilość klientów rokujących, ilość i jakość działań sprzedażowo-marketingowych, analiza przyczyn niepowodzeń.

▶ ocena założeń i osiąganych efektów sprzedażowych



self concept
centrum rozwoju

MOŻLIWE DZIAŁANIA AUDYTOWE

3 ETAP: Analiza osób odpowiedzialnych za sprzedaż

W STRONĘ REZULTATÓW (3):

- Analiza **problemów, ograniczeń, blokad, podejścia** do sprzedaży, **przyczyn niepowodzeń** z perspektywy osób odpowiedzialnych za sprzedaż.
- Ocena **potencjalnych rozwiązań zwiększających efektywność** działań sprzedażowych – perspektywa osób odpowiedzialnych za sprzedaż.
- Diagnoza **wiedzy i umiejętności** oraz **dobrych praktyk** osób odpowiedzialnych za sprzedaż.
- Badanie **jakości sprzedaży i obsługi klienta** (jawna vs. ukryta).

▶ ocena zasobów ludzkich w procesie sprzedaży



self concept
centrum rozwoju

MOŻLIWE DZIAŁANIA AUDYTOWE

4 ETAP: Analiza perspektywy klienta – wgląd w decyzje klientów (kryteria, motywacja, satysfakcja)

W STRONĘ REZULTATÓW (4):

- Analiza czynników decydujących o podjęciu współpracy (merytoryczne, pozamerytoryczne). Odpowiedź na pytanie: **dlaczego klienci kupują?**
- Analiza obszarów do ulepszenia, czyli potrzeb, które nie zostały zaspokojone. Odpowiedź na pytanie: **co można zrobić lepiej?**
- Analiza czynników decydujących o niepodjęciu współpracy. Odpowiedź na pytanie: **dlaczego klienci nie kupują?**
- Badanie **potencjału sprzedażowego klientów** (badanie wielkości sprzedaży).

▶ ocena, w jaki sposób kupują klienci

MOŻLIWE DZIAŁANIA AUDYTOWE

5 ETAP: Analiza rynku

W STRONĘ REZULTATÓW (5):

- Analiza **głównych konkurentów** (źródło danych: rozmowy z klientami i potencjonalnymi klientami, informacje z firmy, ocena rynku). Działania: ocena pozycji na rynku, produktów, przewagi konkurencyjnej, kanałów dystrybucji, strategii oraz praktyk sprzedażowych.
- Ocena **wyróżników firmy**, na tle przeprowadzonego badania konkurencji, uwzględniając potrzeby rynku i unikalność.
- Analiza **makrootoczenia** – czynników zewnętrznych (ekonomiczne, polityczne, społeczne, prawne, technologiczne), mających wpływ na działalność firmy.
- Badanie **wielkości, potencjału** oraz **pojemności rynku**.

▶ ocena otoczenia zewnętrznego



MOŻLIWE DZIAŁANIA AUDYTOWE

6 ETAP: Przedstawienie wniosków i rekomendacji

REZULTATY:

- Spis **skutecznych i dopasowanych do potrzeb rynku** działań sprzedażowych.
- Spis działań sprzedażowych, które **nie są skuteczne** oraz nie są **dopasowane do potrzeb rynku** – wymagają **modyfikacji**, bądź **zmiany**, by zwiększyć efektywność sprzedaży.
- Stworzenie **planu działań potrzebnych zmian** (rekomendacje przedstawione według priorytetów), by osiągnąć oczekiwane rezultaty biznesowe.

▶ przedstawienie rezultatu audytu i planu zmian



self concept
centrum rozwoju

MOŻLIWE DZIAŁANIA PO-AUDYTOWE

WSPARCIE PRZY WDROŻENIU:

- **KONSULTING WDROŻENIOWY** – opiniowanie, propozycje kształtu rozwiązań, które będą realizowane w ramach zwiększania efektywności sprzedaży.
- **DORADZTWO** – np.: stworzenie strategii sprzedażowej, stworzenie standardów sprzedażowych, stworzenie dokumentów marketingowo-sprzedażowych, stworzenie modeli kompetencyjnych na stanowiska handlowe.
- **SZKOLENIA** – osób zarządzających, pracowników odpowiedzialnych w firmie za proces sprzedażowy.
- **COACHING** – osób zarządzających, pracowników odpowiedzialnych w firmie za proces sprzedażowy.
- **REKRUTACJA** – osób na stanowiska sprzedażowe i menadżerskie.

▶ wsparcie przy wdrożeniu zmian



self concept
centrum rozwoju

GWARANCJA I EFEKTY

- Nie boimy się odpowiedzialności za prowadzone działania rozwojowe, dlatego po analizie czynników ryzyka niepowodzeń w tego typu projektach, stworzyliśmy dodatkową możliwość dla naszych klientów – **GWARANCJĘ ZWROTU INWESTYCJI**. W ten sposób masz pewność, że poczyniona inwestycja na działania audytowe i tak się zwróci.
- Możesz również oczekiwać od SELF-CONCEPT **OCENY EFEKTYWNOŚCI DZIAŁAŃ SPRZEDAŻOWYCH** na etapie prowadzenia audytu, jak również na etapie wdrożenia rekomendacji. Przykładowe obszary do oceny: wielkość i dynamika sprzedaży, docieranie do decydentów, ilość spotkań z rokującymi klientami, ilość spotkań zakończonych zaprezentowaniem rozwiązania, czas trwania cyklu sprzedaży, radzenie sobie z obiekcjami, cross-selling i up-selling.

▶ bezpieczna inwestycja i ocena efektów



self concept
centrum rozwoju

DODATKOWY PAKIET KORZYŚCI

- **SPIS PRAKTYCZNYCH WNIOSKÓW i REKOMENDACJI.** Nie tworzymy **teoretycznych raportów**, ponieważ z naszego doświadczenia są one **nieskuteczne** i szybko zapomniane.
- **OPTIMALIZACJA CZASU TRWANIA AUDYTU.** Zdobyte doświadczenia pozwoliły nam wypracować **skuteczny model funkcjonowania**, który będzie wsparty metodyką zarządzania projektami, co pozwoli na usprawnienie współpracy.
- **INDYWIDUALNE PODEJŚCIE W ZAKRESIE PROJEKTU.** Określenie celów, metod, czasu trwania projektu, które zależne są m.in. od potrzeb, sytuacji oraz zaangażowania firmy, dokonujemy ściśle przy współpracy z naszym klientem.
- **WSPARCIE PRZY WDRAŻANIU ZMIAN.** Jak wynika z naszej **analizy czynników ryzyka niepowodzeń**, najczęściej firm zaprzepaszcza swoje szanse na rozwój właśnie na etapie wdrażania zmian. Dlatego proponujemy wsparcie przy wdrażaniu zmian, bądź po prostu nadzorowanie dokonywanych zmian.

WCZEŚNIEJSZE DOŚWIADCZENIA Z...

- Firmy z branży doradztwa biznesowego i prawnego.
- Firma z branży nowych technologii.
- Firma z branży call centre.
- Firma z branży finansowej.
- Firma z branży artykułów spożywczych.
- Firmy z branży edukacyjnej.
- Firmy z branży przemysłowej.

Zobacz z kim współpracowaliśmy 



zwiększenie dynamiki
sprzedaży o **15-66,67%**

JEDNA Z OSTATNICH REFERENCJI W TAKIM PROJEKCIE:

„Bardzo cenię sobie pracę, którą wykonaliśmy wspólnie z Centrum Rozwoju SELF-CONCEPT. Pani Aleksandra Mroczkowska ma dar **trafnego identyfikowania potrzeb** klienta. Daje również poczucie **pełnego zaangażowania** w realizowany projekt i wykonywane zadania; **prawdziwego dbania** o to, żeby klient **uzyskał rzeczywiście to, czego potrzebuje**. Jednocześnie pozostawia zarządzającym **pole do samodzielnej pracy** w tych obszarach projektu, które wymagają przepracowania właśnie przez nich i organizuje warunki ułatwiające wykonanie tej pracy...”



self concept
centrum rozwoju

WCZEŚNIEJSZE DOŚWIADCZENIA – CASE

- **SYTUACJA WYJŚCIOWA:**

Firma usługowa zgłosiła się do SELF-CONCEPT, ponieważ prowadzone szkolenia i wdrażane zmiany nie przekładały się na efekty finansowe.

Skuteczność docierania do klientów: **2,5%** (ilość działań a skuteczność).

- **ZAPROPONOWANE DZIAŁANIA:**

Audyt efektywności sprzedaży.

Doradztwo poaudytowe oraz coaching w zakresie sprzedaży.

- **EFEKTY:**

Zwiększenie dynamiki sprzedaży o **66,67%** w perspektywie pół roku.

Skuteczność docierania do klientów: **62,5%**.

Rozwinięcie sprzedaży referencyjnej, dobre relacje biznesowe oparte na długofalowej współpracy.



self concept
centrum rozwoju

SPECJALIŚCI

m.in.: **Aleksandra Mroczkowska** ▶▶▶

- CEO, trener, doradca, coach, menadżer, psycholog biznesu (SWPS, UW), badacz, asesor, Prezes Experiential Education Foundation.
- Obecnie również pełni funkcję: Dyrektora ds. Rozwoju Sprzedaży.
- Swoje doświadczenia praktyczne zdobyła m.in. jako: Dyrektor Regionu, Client Service Manager, Project Manager (certyfikacja PRINCE2, w trakcie PMI), Client Specialist, Sales Representative – **11-letnie doświadczenie w sprzedaży.**

PRZYGOTOWYWAŁA	I	ZREALIZOWAŁA	PROJEKTY	SZKOLENIOWO-DORADCZE	M.IN.	DLA:
Bergson – ACM sp. z o.o., Cell Line Research, DeLaval Sp. z o.o., GIPS-MOK, Hert, Hutchinson Poland Sp. z o.o., Kancelaria Prawna H.T.P. Sp. k., Kancelaria Prawna Waluga Szczurowski i Wspólnicy sp. k. – należąca do Grupy Trinity S.A., Kancelaria Radcy Prawnego Tomasz Szczurowski, Kompania Piwowarska SA, Nokia Siemens Networks Sp. z o.o., Passion Cards Sp. z o.o., PBD S.A. Kalisz, PCC Rokita SA, Point S Niemcy, Politechnika Wroclawska, PTK Centertel Sp. z o.o., QAD Polska Sp. z o.o., Real Logistics, Sephora Sp. z o.o., TechniSat Digital Sp. z o. o., Telefonía Dialog SA, Unibud Sp. z o.o., Unilever Polska SA, Uniwersytet Ekonomiczny, Uniwersytet Wroclawski, Vet Stem Cell , Vibracoustic Polska Sp. z o.o.						

KONTAKT

- Chcesz się przekonać, jak u Ciebie w firmie możesz zwiększyć efektywność sprzedaży? Umów się na spotkanie:

CEO SELF-CONCEPT: **Aleksandra Mroczkowska**

e-mail: amroczkowska@self-concept.eu

mobile: **+48 505 104 024**