



ADMINISTRATIE DE VANZARI

Target: departamentul de suport si administratie de vanzari

Ziua 1

- Sisteme de raportare si monitorizare a activitatilor de vanzari
 - o IKA
 - o Comert traditional
 - o Calitatea executiei pe teren
 - o Rapoarte competitie
- Surse pentru obtinerea datelor
 - o Surse externe
 - o Surse interne
 - o Sistem versus observatie pe teren
- Definirea fluxului informatiei: colectare / procesare / difuzare / frecventa / nivel de secretizare, etc.....
- Controlul acuratetii datelor / verificarea informatiei

Ziua 2

- Comunicarea si transferul informatiei
 - o Responsabilitati si responsabilizari
 - o Controlul calitativ si cantitativ
- Colectare manuala versus solutii informatice tip PDA
- Customer database – piesa de baza a unui sistem de raportare