



PRINCIPIILE ESTIMARII VANZARILOR

Target: angajatii implicati in procesul de estimare de vanzari

Ziua 1

- De ce e nevoie de un forecast ?
- Procesul de estimare a vanzarii
 - o Factori pentru o estimare corecta
 - o Informatiile cheie de la vanzari si marketing
- Metode pentru estimarea de vanzari
 - o Pasii de baza pentru o estimare cantitativa
 - o Pasii de baza pentru o estimare calitativa

Ziua 2

- Masurarea acuratetii forecastului de vanzari
- Colaborarea inter-departamentala pentru un forecast reusit
- Instrumente utilizate pentru forecasting
- Concluzii si plan de actiune