



## JOINT BUSINESS PLAN

Target: angajati din departamentul key account, regional manageri, achizitori

### Ziua 1

- Definirea notiunii de „joint business plan”
- Pasii pentru pregatirea unui business plan comun
  - o Analiza interna (performanta clientului)
  - o Business review cu clientul
  - o Evaluarea asteptarilor clientului versus limitarile noastre (buget, prioritati)
  - o Lansarea propunerii
- Stabilirea obiectivelor unui business plan comun
  - o Sortimentatie
  - o Inovatii
  - o Spatiu la raft si plasari secundare
  - o Pret si profitabilitate
  - o Colaborarea logistica

### Ziua 2

- Implementarea unui business plan comun
  - o Timing
  - o Networking
  - o Termen scurt versus termen lung
  - o Calendar de actiuni anual comun
  - o Analiza SWOT
  - o Evaluarea reactiei competitiei
- Monitorizarea unui business plan comun
  - o Definirea unui set comun de indicatori
  - o Definirea unui sistem eficient de comunicare
  - o Proactivitate versus reactivitate in executie