

Certified Sales Analyst



KÉTNAPOS
INTENZÍV
SZEMINÁRIUM

2016. szeptember 22-23., Budapest



SZEMINÁRIUMUNK
NAGY HANGSÚLYT
FEKTET AZ
ÉRTÉKESÍTÉSI ÉS
PÉNZÜGYI
KONTROLLING
GYAKORLATBAN
TÖRTÉNŐ
ALKALMAZÁSÁRA

FÓKUSZBAN → **Hatékonyág növelő** controlling, mérési és folyamati eszközök → Milyen további **értékelési módszerek** támogatják a sales működésének a vizsgálatát? → Milyen **részterületek**et érint, illetve tartalmaz a sales riporting?
→ **Értékesítési & Pénzügyi Controlling** – CF és P&L szemlélet az értékesítésben → Hogyan **bontsa le a vállalati stratégiát** az értékesítés szintjére? → Mik a jó **informatikai rendszerek** ismérvei? **Hogy kell specifikálni** egy értékesítés-támogató rendszert? → **Eszközök** – a call centertől a személyes értékesítésig → Az **értékesítés és marketing együttműködésének** fontossága – mikor tud a marketing ténylegesen támogató háttérrel biztosítani?

Már biztosan előadóink között köszönthetjük

Ádám Gábor, az Advanced Analytics Team vezetője, IFUA Horváth & Partners Kft.

Havas Levente, az IFUA Horváth & Partners principálisa, a Business Intelligence Kompetencia Központ vezetője

Kiss István, pénzügyi igazgató, Európa Alapkezelő Zrt.

Kiss László, Sales Controlling vezető, AXA Bank Europe SA Magyarországi Fióktelepe

Palotai Bálint, principális, a Stratégiai, Innovációs és Sales Kompetencia Központ vezetője

Sipeki Irén, mestertanár, BGF KVIK és vezető tréner

8³⁰ *Érkezés, regisztráció*

8⁵⁵ *Köszöntő az IIR részéről*

ÉRTÉKESÍTÉSI CONTROLLING ÉS NÖVEKVŐ JÖVEDELMEZŐSÉG

9⁰⁰ *A controlling-rendszer szerepe az értékesítés területén*

- A controlling helye és jelentősége a vállalaton belül
- A stratégiai és az operatív értékesítési controlling
- Az éves vállalati terv és az évközi „forecast” controllingja
- Controlling mutatók és szerepük az értékesítés területén
- Értékesítési controlling megvalósítása vállalati példán keresztül
- Hatékonyság növelő controlling, mérési és folyamatok eszközök
- Jövőbe mutató informatikai megoldások, Big Data és öntanuló elemző szoftver használata az értékesítés hatékonyságának növelésére
- Management Information System (MIS) vs Sales Information System (SIS)

A hatékony értékesítési controlling helye, céljai és működésének sikertényezői

- Mire terjed ki az értékesítési controlling?
- Milyen további értékelési módszerek támogatják a sales működésének a vizsgálatát?
- Milyen szervezeti felépítés jellemzi az értékesítés és a controlling területét?
- Milyen mértékben működjön együtt a menedzsment, a controlling és az értékesítés terület az értékesítési munka értékelésében?

- Mi a controlling és mi a sales vezető, munkatársak feladata?
- Az értékesítési controllingot végző sales szakember feladata, céljai, kritériumai, szükséges controlling ismeretek
- Teljesítményértékelő riportok, visszacsatolás, visszajelzés kiemelt szerepe
- Tailor-made teljesítményértékelő riportok
- Hogyan integrálja az értékesítési folyamatba a controll-tevékenységet?

Előadó: **Kiss László**, Sales Controlling vezető, AXA Bank Europe SA

Magyarországi Fióktelepe

10³⁰ *Kávészünet*

ÉRTÉKESÍTÉSI CONTROLLING ÉS REPORTING

10⁵⁰ *Hogyan integrálja a controlling funkciót és a további értékelő és hatékonyságmérő módszereket az értékesítési folyamatba?*

- Hogyan zajlik az értékelési folyamat, milyen módszerek és eszközök adaptálása hasznos, érdemes, szükséges?
- Mit takar a controlling tevékenység? Milyen riportolási módszerek alkalmazása jellemző?
- Milyen részterületeket érint, illetve tartalmaz a sales reporting?
- Milyen irányba folyik rendszerint a riportolás?
- Sztenderdizáltak-e a riportolási folyamatok?
- Milyen gyakorisággal készítsen, milyen terjedelmű beszámolót?
- Milyen erőforrások és ismeretek szükségesek egy jól működő controlling ill. riportolási rendszer bevezetéséhez?

Rendezvényünk szólni kíván

- ✓ értékesítési vezetőknek
- ✓ gazdasági vezetőknek
- ✓ kereskedelmi vezetőknek
- ✓ gazdasági szakembereknek
- ✓ controlling szakembereknek
- ✓ értékesítési controlling specialistáknak
- ✓ sales analyst szakembereknek

Mit és hogyan mérhet?

- Stratégiai teljesítménymérés az értékesítés területén
- Az értékesítés szerepe a vállalati értékteremtésben
- Vevőértékelési módszerek
- A Balanced Scorecard integráló hatása

Előadó felkérése folyamatosan

12³⁰ Ebédszünet

MÉRÉSEK TERVEZÉSE ÉS VÉGREHAJTÁSA

13³⁰ Értékesítési és pénzügyi controlling a gyakorlatban

- Stratégia alkotás és Üzleti terv készítése
- Az éves vállalati terv és az évközi „forecast” controlling-ja
- Piackutatási eredmények, elemzések, trend analízisek és értelmezésük
- Kulcs KPI-ok meghatározása – reporting finomhangolása a stratégiával
- Értékesítési & Pénzügyi Controlling – CF és P&L szemlélet az értékesítésben
- Product mix érzékenység vizsgálata
 - ➔ Termék jövedelmezőség vizsgálata
- Hogyan támogathatja a Pénzügy az Értékesítést? KPI-ok, Értékesítési elemzések, Árfolyamhatások, költségek
- Versenytárs elemzési módszerek
- Értékesítési terv elkészítése “bottom-up” és “top-down” módszerrel

Előadó: **Kiss László**, Sales Controlling vezető, AXA Bank Europe SA

Magyarországi Fióktelepe

15¹⁰ Kávészünet

15³⁰ A Balanced Scorecard módszer és az Economic Value Added az értékesítés controllingban

- Mi is az a Balanced Scorecard (BSC)? Mire jó az Economic Value Added (EVA)?
- Hogyan bontsa le a vállalati stratégiát az értékesítés szintjére?
- Mi számszerűsíthető a BSC módszerrel és mi nem?
- Mit lehet kiolvasni egy BSC-ből? Eredmények, adatok értelmezése, és prezentálása a stratégiai döntésekhez
- Munkatársak ösztönzése BSA scorecardok alapján, átlátható, motiváló KPI-ok meghatározása gyakorlati példákon keresztül
- Értékesítési teljesítmény kimutatása, fókuszpontok

Előadó: **Kiss István**, pénzügyi igazgató, Európa Alapkezelő ZRt.

16³⁰ Az első szemináriumnap vége

8³⁰ *Érkezés, regisztráció*8⁵⁵ *Köszöntő az IIR részéről***ÉRTÉKESÍTÉS TÁMOGATÓ INFORMATIKAI HÁTTÉR**9⁰⁰ *Hogyan támogathatja vállalata értékesítési folyamatát az informatika?*

- Milyen informatikai rendszerekre van szükség a hatékony értékesítéshez?
- Mi a CRM, a BI, az SFA, az ERP és a Reporting, DSS? Fogalmak és funkciók tisztázása
- Mik a jó informatikai rendszerek ismérvei? Hogy kell specifikálni egy értékesítés-támogató rendszert?
- Milyen információs és szoftveres rendszer ill. háttér támogatja az értékesítés gyors és folyamatos értékelését? (CRM és SFA rendszerek felépítése, típusai)
- BI – adatbázis elemzéssel kapcsolatos fogalmak: üzleti intelligencia, adattárház építés, adattisztítás, stb.
- A BSC és SFA informatikai támogatása
- Milyen informatikai háttér segíti a különböző együttműködő osztályok közötti információ-áramlást, az értékesítés számára szükséges adatok begyűjtését?
- Az adatbázis támogató jelentősége a sales napi munkájában: naprakész információk, vállalat-specifikus igények kielégítése, riportolás és értékelés
- A magyarországi specifikumok az értékesítési támogató rendszerek kapcsán

Előadó: **Havas Levente**, az IFUA Horváth & Partners principálisa,
a Business Intelligence Kompetencia Központ vezetője

10³⁰ *Kávészünet***A SALES MANAGER ÉS A SALES TEAM**11⁰⁰ *A hatékony értékesítési csapat összeállítása*

- Kiválasztás (HR és Sales együttműködésének keretei), felkészítés, tréningek (értékesítési, kommunikációs, személyiség, stb.)
- Célok – egyén és cég érdekei
- Eszközök – a call centertől a személyes értékesítésig

- Ösztönző-rendszerek kialakítása (lehetőségek a tiszta jutalékos rendszertől a fix bérezésig), egyéni és csoportsikerek
- Feladatkiosztás (időben, térben, mennyiségben, minőségben) és számonkérés
- Ellenőrzés, mérési lehetőségek (mit mérjünk és mit mihez hasonlítsunk, milyen következtetéseket érdemes levonni)
- Adminisztráció (mennyiség, minőség)

Előadó: **Sipeki Irén**, mestertanár, BGF KVIK és vezető tréner

12³⁰ *Ebédszünet az előadás közben*14³⁰ *Kávészünet*15⁰⁰ *Lokációelemzés: az értékesítési elemző fontos feladata*

- Komplex üzleti döntéstámogatás térinformatikai adatok felhasználásával, térképes megjelenítéssel és elemzéssel
- Értékesítés támogatása térinformatikai elemzések rendszer szintű alkalmazásával
- Statisztikai elemzések, értékesítési potenciál becslése

Előadó: **Palotai Bálint**, principális, a Stratégiai, Innovációs és Sales Kompetencia Központ vezetője és **Ádám Gábor**, az Advanced Analytics Team vezetője, IFUA Horváth & Partners Kft.

**SALES ÉS MARKETING EGYÜTTMŰKÖDÉSE
A CONTROLLING FOLYAMATOKBAN**16⁰⁰ *Értékesítés és marketing együttműködése*

- Az értékesítés és marketing együttműködésének fontossága – mikor tud a marketing ténylegesen támogató háttérrel biztosítani?
- Mennyiben értékesít a marketing és mennyiben végez marketing munkát az értékesítési csapat?
- Hogyan mérjük a marketing és az értékesítés teljesítményét?
- Az értékesítés és a marketing controlling helye és szerepe a gyakorlatban

Előadó felkérése folyamatban

17⁰⁰ *A szeminárium vége*

1. RÉSZTVEVŐ

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
Beosztás _____
Osztály _____
Végzettség _____
Telefon _____
Fax¹ _____
Mobiltelefon¹ _____
E-mail¹ _____
Aláírás² _____

A RÉSZVÉTELT ENGEDÉLYEZŐ/ELRENDELŐ SZEMÉLY

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
Beosztás _____
Osztály _____

ADMINISZTRATÍV KAPCSOLATTARTÓ

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
Beosztás _____
Osztály _____

HELYETTESÍTŐ SZEMÉLY³

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
Beosztás _____
Osztály _____
Aláírás² _____

2. RÉSZTVEVŐ

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
Beosztás _____
Osztály _____
Végzettség _____
Telefon _____
Fax¹ _____
Mobiltelefon¹ _____
E-mail¹ _____
Aláírás² _____

3. RÉSZTVEVŐ

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
Beosztás _____
Osztály _____
Végzettség _____
Telefon _____
Fax¹ _____
Mobiltelefon¹ _____
E-mail¹ _____
Aláírás² _____

SZÁMLÁZÁSI CÍM

Cégnév _____
Irányítószám _____ Helység _____
Utca/Postafiók _____



JELENTKEZÉSI LAP

¹ E-mail címének, fax- és mobilszámának megadásával hozzájárul ahhoz, hogy az IIR további rendezvényeiről e csatornákon is kapjon tájékoztatást. ² A képzésre/rendezvényre regisztráló személy aláírásával igazolja, hogy a képzésen/rendezvényen személyesen vesz részt. ³ Az Ön helyettese, amennyiben Ön nem tud részt venni a rendezvényen.

RÉSZVÉTELI DÍJ

Certified Sales Analyst

209.000,-

Árunk nem tartalmazza az áfát. | A feltüntetett megtakarítások a több napos rendezvények határidős kedvezményét, valamint a regisztrált napok számától függő kedvezmény nettó összegét tartalmazza. | A részvételi díj tartalmazza az étkezés költségét, mely a számlán külön tételként feltüntetésre kerül. | A rendezvényen kép- és hangfelvétel készülhet.

CSOPORTOS KEDVEZMÉNY

Két fő jelentkezése esetén a 2. személy **10%** kedvezményt kap. Amennyiben három fő regisztrál, a 2. személy 10%, a 3. személy pedig **20%** kedvezményt kap. **4 főtől kérje egyedi ajánlatunkat!** +36 1 459 7334

VAN MÉG KÉRDÉSE?

Ügyfélszolgálat: Takács Tünde ☎ +36 1 459 7300

Konceptió: Papp Martina ☎ +36 1 459 7326 +36 70 419 8623

Marketing: Mile Mónika ☎ +36 1 459 7334

FIZETÉS, VISSZALÉPÉS

Jelentkezésével elfogadja a jelentkezési és visszalépési feltételeket. Jelentkezésének beérkezése után visszaigazolást és a költségviselő számlázási címére kiállított előlegbekérőt küldünk. Kérjük az ott feltüntetett összeget szíveskedjen a rendezvény előtt átutalni. A rendezvényre való bejutás csak akkor garantált, ha befizetése cégünkhez 3 munkanappal a rendezvény előtt beérkezik. Ha az utalás a rendezvény kezdete előtt 2 munkanapon belül történik meg, kérjük, hogy azt a bankkivonat másolatával igazolni szíveskedjen a rendezvény helyszínén a regisztráláskor. Fizetési késedelem esetén a költségviselő késedelmi pótlék fizetésére kötelezett. Esetleges program- és helyszínváltoztatás jogát fenntartjuk. Visszalépés csak írásban lehetséges. A részvétel visszamondása esetén 20.000 Ft+ÁFA/fő, a rendezvényt megelőző 2 héten belüli lemondás esetén 40.000 Ft+ÁFA/fő adminisztrációs költséget számolunk fel. A rendezvényt megelőző 2 munkanapon belüli lemondás esetén a költségviselő a teljes részvételi díjat köteles megtéríteni. A bejelentett résztvevő részvételének módosítása meghatározott feltételek mellett lehetséges. Amennyiben további információra lenne szüksége ügyfélszolgálatunk (+36 1 459 7300) készséggel áll rendelkezésére illetve a www.iir-hungary.hu honlapunkon tovább tájékozódhat.

