



# UČENJE - ključ dugoročnog uspjeha prodaje



Domagoj  
Lipošinić

## Švicarski sat

U vrhunskim korporacijama uspješnost svakog člana i voditelja prodajnog tima u određenom vremenskom periodu mjerena je putem niza ključnih pokazatelja uspješnosti (eng. *key performance indicator*, KPI), od kojih su najčešći: promet, profit, volumen,

Bez obzira jeste li zaposlenik neke tvrtke ili vodite svoje poslovanje, zamislite da ste novopečeni poduzetnik. Imate ideju, napravili ste poslovni plan, odvažili se i investirali u svoju poduzetničku avanturu. Prodaja vaše usluge i proizvoda je krenula iznad očekivanja. I, jeste li uspješni?

naplata, tržišni udio itd. U posloženim sistemima koji funkcioniraju kao švicarski sat svaki prodavač u svakom trenutku zna kakav je njegov performans u odnosu na plan (*target*) prodaje u tom tjed-

nu, mjesecu, kvartalu i godini.

Jednostavnim otvaranjem svog pametnog telefona ili dnevnog excel izvještaja prodavači vide jesu li u „zelenoj“ zoni, tj. minimalno u skladu s planom ili pak