



## PROFIT PILOT™

### “REALIZACJA STRATEGII SPRZEDAŻY I CELÓW BIZNESOWYCH W DZIAŁANIACH OPERACYJNYCH”

*warsztat oparty o planszową symulację biznesu*

Na bazie symulacji **PROFIT PILOT™** może być prowadzony **indywidualnie dopasowany do potrzeb organizacji i jej specyfiki** warsztat lub cykl szkoleń dla menedżerów zarządzających sprzedażą i pracowników działów handlowych.

Symulację **PROFIT PILOT™** można łączyć i uzupełniać o tradycyjne szkolenia i warsztaty dla firm o profilu handlowym i dystrybucyjnym będące w ofercie **AKADEMII SPRZEDAŻY** lub **inne symulacje i gry dla biznesu.**

**Czas trwania: 2 lub 3 dni; Ilość uczestników: do 20 osób; Ilość trenerów: 2**

**Celem warsztatu PROFIT PILOT™ jest doskonalenie umiejętności efektywnego kreowania indywidualnej rzeczywistości i efektywności biznesowej zorientowanej na osiągnięcie celów.** Symulacja ta umożliwi zwiększyć świadomość własnej roli w procesie organizacyjnym. Uczestnicy rozwijają i wzmacniają wiedzę oraz umiejętności z zakresu podwyższania rentowności firmy, wpływają na wynik finansowy i wypracowują zmiany.

Symulacja **PROFIT PILOT™** oparta jest na prostym, a zarazem najskuteczniejszym mechanizmie: **ocenasz – planujesz – działasz**. Celem symulacji rynku sprzedaży jest wypracowanie praktycznych rozwiązań prowadzących do **podniesienia rentowności firmy** handlowej, zrozumienia własnej roli w procesie i realizacji celów firmy oraz wzmocnienia postawy odpowiedzialności za efektywność biznesową.

**PROFIT PILOT™ to planszowa symulacja i gra strategiczna**, w której uczestnicy przez kolejne 2 lata zarządzają firmą handlową. Symulacja kształtuje strategiczne planowanie kolejnych działań, których celem jest podwyższenie wydajności i rentowności bieżących, jak i długoterminowych działań. Podczas symulacji uczestnicy będący menedżerami i pracownikami firmy, mają za zadanie **wypracować jak największe zyski**, określając strategię sprzedaży oraz uwzględniając konkurencję na rynku. Symulacja przewiduje **praktyczne rozwiązania** wykorzystywane w planowaniu działań w organizacjach handlowych i dystrybucyjnych. Uczestnicy uczą się identyfikacji krytycznych wskaźników rentowności, które często decydują o sukcesie firmy, ale również doświadczają tego, **w jaki sposób można wpływać na wskaźniki rentowności poprzez własne działania**.

**Uczestnicy symulacji PROFIT PILOT™ znajdą odpowiedź na pytania:**

- Jak funkcjonuje organizacja sprzedażowa?
- Gdzie znaleźć i jak wykorzystać potencjalne źródła zysków?
- Gdzie poszukiwać dochodów?
- W jaki sposób wspierać sprzedaż?
- Jak kształtować politykę cenową?
- Co warunkuje zyski ze sprzedaży?
- Jak zwiększać wyniki sprzedaży?
- Jak zwiększać osiągnięte zyski ze sprzedaży?
- W jaki sposób zredukować koszty bieżącej działalności?
- Jak definiować strategię produktu – promocji – sprzedaży – konkurencji?
- Jak integrować pracowników wokół celu biznesowego?
- W jaki sposób współpracować efektywnie z innymi działami firmy?
- Jak rozumieć i kształtować swoją rolę w biznesie?
- Jak podwyższyć własną efektywność pracy?
- W jaki sposób strategicznie rozbudowywać pozycję rynkową?

Dzięki symulacji **PROFIT PILOT™** **pojęcia ekonomiczne takie jak bilans, rachunek zysków i strat, wskaźniki rentowności, stan magazynowy, marża, skonto, rabat, obrót, przychód, dochód, strata** etc. staną się prostymi narzędziami w planowaniu bieżącej działalności handlowej. Dzięki temu będzie można przewidywać konkretne zyski ze sprzedaży oraz jasne stanie się planowanie strategicznych działań prowadzących do maksymalizacji zysków. Każdy uczestnik doświadcza, jakie konsekwencje przynoszą podejmowane przez nich decyzje oraz w jaki sposób jakość i wartość jego pracy ma bezpośrednie przełożenie na wynik finansowy.

**Dzięki symulacji PROFIT PILOT™ uczestnicy będą potrafili:**

- Efektywnie, kompleksowo i relacyjne analizować dane i fakty – w tym również czynniki finansowe i ekonomiczne.
- Prowadzić analizy danych sprzedażowych prowadzące do wyznaczenia kierunku działań strategicznych i realizacji na poziomie operacyjnym.
- Wykorzystywać w bieżącej działalności narzędzia analiz wyznaczających kierunek działań bieżących, strategicznych – krótko i długoterminowych.
- Stawiać cele, planować i podejmować decyzje w perspektywie krótko i długoterminowej.
- Analizować i diagnozować szeroki kontekst makro i mikro ekonomiczny bieżącej działalności biznesowej oraz przyszłej strategii i podejmowanych decyzji.
- Podejmować decyzje biorąc pod uwagę szanse i zagrożenia, analizując dane i przewidując możliwe zdarzenia oraz konsekwencje.
- Oceniać przeszłe zdarzenia, wyciągać wnioski i wdrażać ulepszenia.
- Wprowadzać efektywne i wydajne zmiany koncentrując się na przyszłych wynikach biznesowych.
- Realnie i praktycznie wykorzystywać narzędzia analiz danych (finansowych, ekonomicznych, czynników zewnętrznych i wewnętrznych).
- Kształtować strategiczne planowanie własnych działań mających wpływ na efektywność, wydajność i rentowność organizacji.
- Podejmować decyzję i działania optymalizujące koszty i zwiększające rentowność; wpływać na wynik finansowy i wypracowywać zmiany realizujące strategię organizacji.
- Innymi słowy, **uczestnicy PROFIT PILOT™ poznają, jak można zapewnić firmie długoterminowy, gwarantowany dochód dzięki swojej postawie, identyfikacji z celami firmy i działaniom pro-biznesowym.**