

Warszawa, 22.05.2015

Forum Informacji Zarządczej 2015

Efektywność systemów informacji zarządczej wspomagających proces sprzedaży. Co i w jaki sposób mierzyć oraz jak eliminować szum informacyjny.

Program:

A. Podstawy efektywnego systemu informacji zarządczej wspomagającego sprzedaż

1. Piramida informacyjna na przykładzie informacji dotyczących sprzedaży – podstawy inżynierii
 - dane źródłowe – znaczenie źródeł historycznych, jakość informacji
 - raporty operacyjne – upraszczanie i filtrowanie informacji
 - analizy biznesowe – plany analityczne i potencjał decyzyjny
 - kokpity informacyjne – agregacja bez utraty jakości informacji
2. Analiza efektywności procesów sprzedażowych i eliminacja wąskich gardeł
 - Dane ilościowe i wartościowe
 - Przekroje analityczne (wg klientów, produktów, geograficzne, inne)
 - Wyznaczanie i kontrola celów
 - Analiza wrażliwości (*what if*)
3. KPI (*Key Performance Indicators*) w służbie sprzedaży
 - Dlaczego wskaźniki są ważne? Jakimi metodami zbierać dane? Jaki jest koszt pozyskania informacji? Jak interpretować wyniki? Przykłady wskaźników wspomagających obszary sprzedaży i marketingu
 - Perspektywa strategiczna
 - Wskaźnik wzrostu rynku
 - Wskaźnik udziału w rynku
 - Wskaźnik wartości marki
 - Perspektywa operacyjna
 - Koszt pozyskania leada sprzedażowego
 - Wskaźniki konwersji
 - Przykłady wskaźników dotyczących dynamiki sprzedaży, marży na sprzedaży, rozwoju bazy klientów
4. Identyfikacja rentownych i nierentownych produktów oraz grup produktowych
 - Cena i próg rentowności produktu
 - Pozycja produktu na krzywej życia produktu
 - Identyfikacja „low performers”
 - Prognozowanie rozwoju sprzedaży produktów/grup produktowych

B. Narzędzia wspomagające przygotowanie informacji zarządczej

1. Systemy BI i kokpity menedżerskie – dobre praktyki raportowania
2. Techniki wizualizacji danych w sprzedaży
3. Prezentacja nieliniarna – rewolucja w prezentacji danych sprzedażowych?

C. Systemy informacji zarządczej w praktyce biznesowej

1. Strategiczne i operacyjne spojrzenie na efektywność sprzedaży – przykłady najlepszych praktyk.

Niniejszym zgłaszamy udział następujących osób:

1.

e-mail uczestnika

2.

e-mail uczestnika

3.

e-mail uczestnika

Nazwa firmy

NIP

Ulica

Kod

Miejscowość

Telefon

Faks

Informacje dodatkowe:

- Po przesłaniu niniejszego zgłoszenia otrzymają Państwo potwierdzenie jego przyjęcia, szczegóły organizacyjne oraz fakturę VAT. Niedokonanie wpłaty nie jest rezygnacją z uczestnictwa w forum. Rezygnacji dokonać można wyłącznie w formie pisemnej najpóźniej w terminie 7 dni roboczych przed terminem wydarzenia.
- Nietrzymanie powyższych warunków skutkuje obciążeniem zgłaszającego pełnymi kosztami udziału. Explanator zastrzega sobie możliwość odwołania lub zmiany terminu forum. Explanator zastrzega sobie prawo do zmiany trenera - w takim przypadku organizator zapewnia zastępstwo innej osoby o takich samych kwalifikacjach lub wyższych.
- Zmiana może nastąpić na co najmniej 3 dni przed planowanym terminem. W przypadku odwołania forum Explanator dokona zwrotu wpłaconych kosztów uczestnictwa w terminie 5 dni.
- **Rabat 5% dla 2 i 3 osób, 10% przy zgłoszeniu powyżej 3 osób.**

WEB/15

Wykładowcy: zespół ekspertów

Koszty udziału w forum dla 1 osoby: 699 zł netto

Wyrażam zgodę na przechowywanie i przetwarzanie moich danych osobowych dla potrzeb procesu rejestracji zgłoszenia oraz w celach marketingowych dla firmy Explanator zgodnie z ustawą z dnia 29.08.1997 r. o ochronie danych osobowych (Dz. U. nr 133 poz. 883) oraz z ustawą z dnia 18.07.2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz. U. nr 144 poz. 1204).

Data

Zgłaszający

Pieczętka

(jeśli zgłoszenie wypełniono na komputerze pieczętka nie jest wymagana)