up!

Programul **UP!** este dedicat **firmelor** care au o experiență de cel puțin 3 ani și care vor să treacă la următorul nivel de afaceri. Provocările zilelor noastre sunt din ce în ce mai complexe însă multe dintre firme nu își permit resursele de timp și de bani pentru a le răspunde în totalitate. Acest program explorează și conlucrează cu participanții în a găsi cele mai eficiente și eficace metode de a răspunde provocărilor existente și de a progresa.

Programul este unul lucrativ și toate aspectele teoretice vor fi evaluate și puse în **practica** individuală a fiecărui participant pentru a găsi **răspunsuri personalizate.**

Tematica

Capitolul 1 | Definirea și analiza obiectivelor strategice și operaționale în funcție de valorile/ misiunea/ viziunea companiei

Capitolul 2 | Definirea obstacolelor majore în atingera obiectivelor și elaborarea posibilelor soluții și planuri - acțiune

Capitolul 3 | Pregătirea strategiilor de abordare a piețelor - țintă și a planului de alocare al "resurselor"

Capitolul 4 | Generarea pașilor din "pipe-line-ul" de vânzări, pregătirea procedeelor de vânzări și modalitățile de măsurare a eficienței proceselor de vânzare

Capitolul 5 | Modalități de recrutare și selecție a membrilor echipei, stabilirea obiectivelor și planurilor de acțiune individuale ale membrilor, planul de instruire și motivare, urmărirea și evaluarea performanțelor

Capitolul 6 | Evaluarea strategiei, a performanțelor și definirea viitorului organizației

Mod de desfășurare

Fiecare Capitol se va desfășura în **sesiuni săptămânale**, o sesiune dedicată "lucrului" în sală și o sesiune de **implementare concretă, măsurare și obținere de rezultate** concrete. Sesiunile au o durată de trei ore cu participanți neconcurenți în afaceri, pe durata a 12 săptămâni.

Programul va fi **urmărit în implementare** pe parcursul a șase luni de la finalizare, timp în care vor exista două sesiuni individuale și două sesiuni de grup.