

PODROČJE KOMPETENC	KORAKI RAZVOJA KOMPETENC			
<p><b>1. Organizacija in vodenje postopka prodaje proizvodov in storitev</b></p>	<p>Posameznik je sposoben obravnavati potrebe strank, to lahko naredi s spraševanjem, sposoben je pripraviti ustrezen predlog (pisni ali ustni) in se ukvarjati z natančno opredeljenimi naročili kupcev, ki želijo kupiti točno določen izdelek (vključno s pojasnilom o izdelkih, storitvah, načinom plačila in pogoji dostave).</p> <p>Posameznik je sposoben organizirati dostavo (na primer pojasniti razpoložljivost proizvodov in možnosti dostave, izpolniti standardne obrazce, kot so spremni dokumenti in potrdila o poreklu), v skladu z obstoječimi standardi.</p>	<p>Posameznik je sposoben analizirati in / ali se ukvarjati s specifičnimi potrebami strank (s poizvedbami), sprožiti naročila kupcev preko priprave ponudbe, ki temelji na potrebah kupcev / reševati naročila kupcev.</p> <p>Posameznik je sposoben pripraviti in / ali posredovati informacije (pisati poročila, pripraviti predstavitev) o potrebah kupcev, specifikacije izdelkov / storitev, razmer na trgu, dobave in pogojev dostave kupcem, drugim trgovcem ali vodstvu in zagotoviti ustrezne pogodbe in sporazume.</p> <p>Posameznik je sposoben organizirati in / ali zagotavljati pretok informacij (na primer z oglaševanjem, z ogledi proizvodnje, ...), katere zahtevajo kupci, drugi trgovci ali vodstvo in so potrebne za predstavitev proizvodnih in zmogljivosti družbe.</p>	<p>Posameznik je sposoben svetovati strankam, razjasniti problem, ki morebiti nastanejo pri izvedbi naročila ter navezovati stike z osebami na ustreznih institucijah / oddelkih (na primer z distribucijskim centrom, informacijskim centrom, gospodarsko zbornico), da bi skupaj našli možnosti za prodajo.</p> <p>Posameznik je sposoben organizirati proces pogajanj, pri čemer je treba upoštevati vse vidike (ceno, naročilo, dostavo, zavarovanje, pravne predpise, preferencialne tarifne stopnje, plačila, zadovoljstvo kupca in ponudbe drugih podjetij).</p>	<p>Posameznik je sposoben najti rešitev za prodajo, plačilo in težave pri dobavi, financiranje in pogodbene težave.</p> <p>Posameznik je sposoben pripraviti analize in oblikovati strategije za doseganje zadovoljstva strank (poročati o reakcijah strank; ravnati z odškodninskimi zahtevki ter upoštevati stroškovno najbolj učinkovito rešitev).</p> <p>Posameznik je sposoben organizirati in izvesti usposabljanje o novih proizvodih za sodelavce / stranke in je sposoben organizirati / sodelovati na poslovnih potovanjih (na primer sejnih).</p>



## THEME Matrika kompetenc - Prodaja



<p><b>2. Zagotavljanje nabavnega procesa</b></p>	<p>Posameznik je sposoben naročati dobro opredeljenih serij in izdelkov (znane izdelke, dobavitelje in dostavne službe), s pomočjo sistema organizacijskega planiranja virov (podobno: ERP - enterprise resource planning / Navision SAP).</p> <p>Posameznik je sposoben izpeljati naročanje dokumentov in zagotoviti pretok informacij po različnih službah in podjetjih.</p>	<p>Posameznik je sposoben primerjati ponudbe glede na ceno, kakovosti in dobavne pogoje.</p> <p>Posameznik je sposoben opazovati nabavne procese in zagotoviti informacije in potrebne dokumente prodajalcu (na primer tovarne liste CMR, letalske tovarne liste, B / L, račune, potrdila o poreklu, izvozne deklaracije, pisma o navodilih za prodajalca, inventarni seznam) in ustrezno ukrepati v primeru motenj v prodaji (popraviti napačno dokumentacijo).</p> <p>Posameznik je sposoben analizirati distribucijski trg in izvajati regionalne analize trga za zagotavljanje ustreznega nabavnega procesa (benchmarking, blagovne znamke, proizvodna področja, različna prevozna podjetja).</p>	<p>Posameznik je sposoben analizirati nabavni proces v sodelovanju z drugimi oddelki podjetja (na primer službo za kakovost), da se odloči o primernih dobaviteljih, o primernih sredstvih v smislu materialnih / storitev za proizvodnjo in izbere najboljše prevozna podjetje in najbolj optimalni transport, pri čemer pazi na dobavne pogoje (čas, ceno, pogoje prevoza potrebne za različno blago ...).</p> <p>Posameznik se je sposoben pogajati o ceni in dobavnih pogojih.</p> <p>Posameznik je sposoben rešiti težave v zvezi s pridobivanjem manjkajočih podatkov, dokončati postopek plačila in sprejeti ustrezne ukrepe v primeru težav z dostavo (npr. kot so iskanje zamenjave za prevozna podjetje).</p>
<p><b>3. Organizacija pakiranja, skladiščenja blaga, kot tudi procesa prevoza (logistika)</b></p>	<p>Posameznik je sposoben organizirati prevoz z ugotavljanjem lokacije skladišča, z dodeljivijo pakiranja in dostave blaga prevoznim podjetjem, s tem, da upošteva težo, mere, transportne pogoje, želje kupcev in zahteve na tujem trgu (na primer (tuji jezik) označevanje).</p> <p>Posameznik je sposoben uskladiti zahteve različnih podjetij in oddelkov, sposoben je uskladiti nakup, prevoz in namestitve v tujini.</p>	<p>Posameznik je sposoben upravljati z zalogami in logističnimi procesi s pomočjo ERP programske opreme, zagotoviti dovolj zalog, prevoznikov in zagotoviti dobavne storitve.</p> <p>Posameznik je sposoben organizirati potek procesa distribucije preko naročila in organiziranje proizvodnega procesa.</p>	<p>Posameznik je sposoben analizirati vrste embalaže in izbrati najbolj primerno embalažo in način prevoza (z upoštevanjem destinacije, dobavnih rokov, poti prevoza).</p> <p>Posameznik je sposoben izdati izvozne dokumentov (na primer izvozno deklaracijo, EUR.1, ...) z upoštevanjem predpisov pošiljanja in zagotoviti skladnost z okoljskimi in varnostnimi standardi.</p> <p>Posameznik je sposoben organizirati pravilno oziroma ustrezno označevanje izdelka in paketa (država, teža, število, velikost, ravnanje itd.)</p>



## THEME Matrika kompetenc - Prodaja



<b>4. Koordiniranje in vodenje pretoka dokumentov in finančnih transakcij</b>	<p>Posameznik je sposoben dokumentirati in arhivirati vso korespondenco tržne raziskave, prodaje, nakupa, finančne transakcije in logistične procese.</p> <p>V ta namen je posameznik sposoben uporabljati ustrezno komunikacijo in konferenčne sisteme, kot tudi podatkovne baze arhiviranja in sistemov distribucije.</p>	<p>Posameznik je sposoben dokumentirati vse procese (finančne, premoženjske, osebje, skladiščenje in logistiko), ob upoštevanju izzivov tujih trgov.</p> <p>Posameznik je sposoben zagotoviti statistične podatke za poročila, ki se nanašajo na transakcije, nosilce stroškov in stroškovnih mest.</p>	<p>Posameznik je sposoben opazovati / nadzirati procese finančnih transakcij in sprožiti potrebne ukrepe, kot so opomniki ali izterjave.</p>
<b>5. Podpora notranjih poslovnih procesov za področje prodaje in nabave, vključno z upravljanjem kakovosti</b>	<p>Posameznik je sposoben urediti upravne postopke za finančne transakcije, dobavo itd in spremljati postopke usklajevanja med različnimi službami, ob tem je sposoben upoštevati verske, kulturne in jezikovne razlike.</p>	<p>Posameznik je sposoben opravljati tipične naloge vodenja kakovosti, da zagotovi pravilnost in celovitost dokumentov za prodajo, skladiščenje, prevoz in nakup blaga.</p> <p>Posameznik je sposoben zagotoviti dobro delujoče poslovne procese z zagotavljanjem informacijam o spremembah v zvezi s prodajo, nabavo in prevoznimi pogoji (na primer spremembe tarif, davki) in posameznik je sposoben sprejeti ukrepe za zaščito procesov (na primer zavarovanje, dovoljenja, ...).</p>	<p>Posameznik je sposoben sprožiti nove poslovne procese, izvoz ali uvoz novih izdelkov in razviti koncepte za razširitev izdelkov in storitev.</p> <p>Posameznik je sposoben opravljati povezane analize tveganja.</p>



## THEME Matrika kompetenc - Prodaja



<p><b>6. Opazovanje in analiziranje tujih trgov in tujih kontekstov</b></p>	<p>Posameznik je sposoben zbrati (podatke o podjetjih, kot so tržni delež, prometu ali zgodovini, aktualnih kupcih, dobaviteljih) informacije.</p> <p>Posameznik je sposoben pridobiti podatke in grafe, ki jih zahteva podjetje.</p>	<p>Posameznik je sposoben identificirati posebne prednosti in ukrepe, ki so potrebni za določitev tržnega položaja družbe.</p> <p>Posameznik je sposoben pridobiti in pripraviti informacije o tujih trgih, ob upoštevanju znanih indikatorjev na trgu (na primer stopnjo rasti, produktivnosti, ...).</p>	<p>Posameznik je sposoben analizirati rezultate tržnih raziskav in najti kazalnike, ne le za želje kupcev in prihodnji razvoj, ampak tudi za primerjavo podjetja s svojimi konkurenti.</p> <p>Posameznik je sposoben identificirati tveganja različnih finančnih, dobavnih in uvoznih / izvoznih struktur.</p> <p>Posameznik je sposoben oceniti potencialne in tveganja pri nakupih in prodajah na podlagi različnih portfeljev izdelkov.</p>	<p>Posameznik je sposoben opraviti tržne raziskave na novih trgih in v državah in oceno posledic posameznih kulturnih, verskih in pravnih razlik (npr. Pravice intelektualne lastnine, blagovne znamke) in predpisov.</p> <p>Posameznik je sposoben sistematično spremljati tržne trende.</p> <p>Posameznik je sposoben prepoznati strateški okvir, dejavnikov in jih analizirati v zvezi z njihovimi posledicami za poslovanje na tujih trgih.</p>
<p><b>7. Vzpostavitev strukture za sodelovanje z mednarodnimi partnerji</b></p>	<p>Posameznik je sposoben se obrniti na agente, mednarodne partnerje in uradne institucije (na primer carinske organe) za organizacijo in koordinacijo prodaje in nakupa (ureditev potovanj, zbiranje podatkov o osebah, tokovih in stanju dobave, pogoji dostave, ...)</p>	<p>Posameznik je sposoben najti nove potencialne partnerje, zagotoviti in uskladiti možnosti za sodelovanje in začeti pripravljati srečanja z njimi.</p>	<p>Posameznik je sposoben organizirati skupna vlaganja in nudi pogodbene podrobnosti (na primer licenčne tehnologije, patente, blagovne znamke, pravice intelektualne lastnine, pogoji).</p> <p>Posameznik je sposoben prepoznati ovire, davčne in finančne pogoje ter druge informacije za procese odločanja, kot je vzpostavitev podjetjem v lasti agencije za prodajo, trgovine ali dodeljevanju odgovornosti med partnerji.</p> <p>Za te naloge, posameznik lahko sodeluje s strokovnjaki z različnih področij (odvetniki, svetovalci), da pridobi nasvet.</p>	



## THEME Matrika kompetenc - Prodaja



### Abbreviations:

#### Okrajšave:

BOL B/L	Bill of lading / Tovorni list
CMR	Convention relative au contrat de transport international de marchandises par route (Frachtbrief)
	Konvencija o pogodbi za mednarodni prevoz blaga po cesti (Tovorni list)
ERP	Enterprise Resource Planning / Sistem organizacijskega planiranja virov
L/C	Letter of Credit / Akreditiv
SOP	Sales Order Process / Postopek prodajnih nalogov
EUR 1	EUR 1. movement certificate / EUR 1 potrdilo o gibanju blaga



Projekt je bil financiran s podporo Komisije EU.

Ta publikacija odraža le poglede avtorja in Komisija ne nosi odgovornosti za kakršnokoli rabo, do katere bi lahko prišlo na podlagi vključenih.