

1) Jaký je rozdíl mezi pojmy „obchodní zástupci“ a „obchodní cestující“ ?

Ve firmě máme pro školení určeny tři skupiny pracovníků celkem asi z pěti obchodních oddělení. Každé obchodní oddělení se skládá ze 3 až 5 lidí.

První jsou "manažeři" - jsou to vedoucí jednotlivých oddělení, kteří ale zároveň vykonávají i obchodní činnost, mají vybrané VIP zákazníky, a dále řídí své pracovní skupiny v počtu 2 - 4 lidí.

Druhou skupinu tvoří "obchodní cestující" - jsou to obchodníci, kteří normálně vyjíždějí k zákazníkům na jednání a zajišťují si celé obchodní případy až do objednávky ve výrobě, popř. pokud by nastaly nějaké problémy po dodávce (reklamace, pozdní úhrady faktur apod.). Také oni mají své vybrané zákazníky, o které se starají. V každé obchodní skupině je to 1 - 2 lidé.

Třetí skupinu tvoří "obchodní zástupci", ale vhodnější termín by byl možná asistent obchodníka - to jsou lidé, kteří běžně nejezdí k zákazníkům do terénu, ale mohou sjednávat některé obchody buď po telefonu, nebo pokud je zákazník navštíví přímo u nás. Také zajišťují další chod obchodního případu po objednávce ve výrobě, tzn. dodávku k zákazníkovi, uhrazení faktury apod.

2) Jaký je cíl manažerské akademie a zda účastníci jsou manažeři na juniorské úrovni nebo zda jsou to manažeři s bohatými zkušenostmi.

Specifikace manažerů je dost obtížná, asi nejvýstižnější by bylo říct, že jsou to manažeři na juniorské úrovni s bohatými pracovními zkušenostmi.

Zkusím to jinak, manažeři jsou 2 vyloženě junioři (věk 25 - 30), kteří zatím nikdy neřídili nějakou skupinu lidí a u nás pracují jako obchodníci. Velkou skupinu (zbývajících 5 osob) ale tvoří lidé okolo 40 let, kteří v naší firmě vedou své 3 - 4 členné obchodní skupiny a i v minulosti řídili nějaké pracovní skupiny. Nicméně v oblasti řízení lidí jsou mezi nimi velké rozdíly v jejich znalostech.