

Affärsekonomi för säljare

Kunskap om affärsekonomi skapar delaktighet i de ekonomiska villkoren för verksamheten. Säljare som förstår sambanden pris, kostnad för varan och marginalkrav kommer att försvara priset och bidra till lönsammare affärer. Det skapar förståelse för strategier och beslut inte minst när förändringar ska genomföras.

Utbildningsmål

Att stärka affärstänkande runt det egna säljarbetet

- Att var och en i sitt eget arbete är med och påverkar resultatet varje arbetsdag
- Att förstå hur säljinsatser samverkar med marknadsföring och andra insatser
- Att förstå den affärsekonomiska verklighet som företaget arbetar i
- Att förstå ekonomiska termer, samband och rapporter

Affärsspelet Glassfabriken

Spelet ger helhetsbilden med de affärsekonomiska sambanden. Deltagarna bildar ledningsgrupper som tävlar mot varandra om att göra bäst affärer. Affärsekonomi på det mest handgripliga sättet. De får själva räkna fram hur affärshändelser och beslut återspeglas i en resultatrapport. Grundläggande samband blir kristallklara, t ex hur mycket mer du måste sälja i volym för att kompensera en rabatt.

Målgrupper

Affärsspelet kräver inga speciella förkunskaper. Fungerar lika bra för alla verksamheter. Man spelar i grupper på 3-4 deltagare. Bästa ekonomiska resultat vinner.

Genomförande

Spelet tar 3.5 - 4 tim. Det går utmärkt att lägga det på sen eftermiddag in på kvällen. Planera t ex in Glassfabriken kl 16.00 till 20,30. En enkel förtäring efter två spelomgångar ca kl 18 00.



Affärsspelet skapar engagemang och känslor. Man vill lära sig allt för att vinna. Det är en pedagogisk miljö som ger effekt och sätter spår i det kommande säljarbetet.