

PROGRAM SEMINARA

Put do zadovoljnog kupca – kompletan prodajni proces

Sušтина ovog modula se ogleda u prolasku kroz sve faze prodajnog procesa, od samog početka – istraživanja tržišta, preko kreiranja marketinške i prodajne argumentacije, pristupanja potencijalnom kupcu, vođenja sastanka, prodajnih tehnika, do dobijanja prve porudžbine i praćenja prodajnih aktivnosti. Polaznici se osposobljavaju da prodaju vode na organizovan i strukturiran način u svim elementima. Poseban deo predstavljaju celine o prodaji postojećim kupcima, ali i značaju posleprodajnih aktivnosti. Kriza pogađa sve, ali i u krizi pojedine kompanije rade bolje, dok druge rade lošije. U kojoj će se od ove dve grupe naći bilo koja kompanija, u velikoj meri zavisi od znanja i sposobnosti prodajnog osoblja i zbog toga bi njihov razvoj trebalo da bude prioritet i nezaobilazna i svakodnevna aktivnost.

9:30 – 10:00	Registracija učesnika/Jutarnja kafa
10:00 – 10:10	Pozdravna reč organizatora (10 min)
Predstavljanje:	Predavač: Nikola Lukić, poslovni konsultant sa više od 16 godina iskustva na menadžerskim pozicijama u internacionalnom i domaćem okruženju i autor knjige „Penjanje uz liticu – Knjiga realne ekonomije”. Iskustvo je stekao u saradnji sa multinacionalnim i velikim domaćim kompanijama, malim i srednjim preduzećima i samostalnim preduzetnicima.
I DEO 10:10 – 11:40 (2 časa)	Značaj prodaje u savremenom poslovanju <ul style="list-style-type: none">• Prodajni proces• Definisane tržišta• Identifikacija potencijalnih kupaca• Prikupljanje informacija o konkurentima• Načini prikupljanja informacija• Kreiranje jedinstvene baze podataka• Planiranje izvoznih aktivnosti• Strategija nastupa na tržištu: prodaja preko distributera,• Direktna prodaja, kombinovani sistem distribucije-prednosti i mane• Selektovanje ključnih kupaca- kriterijumi
11:40 – 11:50	Pauza (15 min)
II DEO 11:50 – 13:20 (2 časa)	Marketingška osnova: <ul style="list-style-type: none">• Elementi internet prezentacije• Pisanje promotivnog pisma• Power point prezentacija• Organizacija prodajnog osoblja• Prvi telefonski razgovor sa ino kupcem-elementi i način vođenja• Odlazak na poslovni sastanak- Ko ide?• Priprema poslovnog sastanka

	<ul style="list-style-type: none"> • Vođenje poslovnog sastanka: • Otvaranje • Definisane potrebe kupaca • Prodaja koristi • Zatvaranje prodaje
Ručak 13:20 – 13:50	Pauza za ručak (30 min)
III DEO 13:50 – 15:20 (2 časa)	<p>Vođenje poslovnog sastanka- nastavak:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Verbalna i neverbalna komunikacija • Tehnike zaključivanja prodaje, reagovanje na primedbe • Pregovori nakon sastanka do dobijanja prve prodžbine • Prodaja postojećim kupcima • Procena učinka službe prodaje • Praćenje aktivnosti prodajnog osoblja- nedeljni izveštaj • Nekoliko reči o posle-prodajnim aktivnostima <p>Razno: primeri iz kompanija polaznika, otvorena diskusija, pitanja polaznika seminara, razmena iskustava</p> <p>Prodajni proces je objašnjen u celini uz upotrebu odgovarajućeg materijala (alata za konkretnu i svakodnevnu primenu). Trening je interaktivan, praćen primerima iz prakse i vežbama</p> <p>Svaki učesnik seminara dobija knjigu na poklon PENJANJE UZ LITICU – Nikole Lukića</p>
<p>Cena seminara po učesniku iznosi 8.000,00 + pdv.</p> <p>Za više od 5 učesnika organizujemo <i>in house</i> seminar po ceni od 60.000,00 + pdv.</p> <p>Kontakt osoba: Ivana Stojanović www.hedu.biz</p>	