

»KOMPETENTNA SLOVENIJA« v okviru programa Kompetenčni centri za razvoj kadrov 2.0 omogoča
BREZPLAČNI DELAVNICI

na Pomurski gospodarski zbornici, Lendavska ulica 5a, Murska Sobota.

»TRŽENJE ZA NETRŽNIKE!«

Zadovoljni in navdušeni kupci so edino zagotovilo našega dolgoročnega obstoja in uspeha na trgu.

*Ste se poistovetili z mislijo, da smo vsi zaslužni in tudi odgovorni
za uspeh ali neuspeh našega podjetja na trgu?*

v torek, 26. septembra 2017, od 10h do 15h

Prijavite se [tukaj](#) ali na roman.wolf@gzs.si!

»POSTANITE DOBRI PRODAJALCI IN UPORABLJAJTE UČINKOVITE PRODAJNE TEHNIKE!«

Postavite si visoke cilje, pridobite nova znanja in postanite odlični prodajalci!

»Brez navdušenja ni prodaje:

ali smo res navdušeni poznavalci naših produktov in znamo to navdušenje prenesti na kupce?«

v četrtek, 28. septembra 2017, od 10h do 15h

Prijavite se [tukaj](#) ali na roman.wolf@gzs.si!

Delavnici sta namenjeni vsem zaposlenim,
ki nimajo stika s kupci ali ga imajo le občasno, a pomembno vplivajo na ugled podjetja
(nabava, pred- in po-prodajne službe, tajništvo, računovodstvo, tehnologija, monterji, delavci v
logistiki, ostala režija, delavci v proizvodnji in druge službe po presoji).

O predavateljici:



Mateja Milost, direktorica podjetja Fimago d.o.o.

že 22 let deluje na področju izvoznega svetovanja in postavitve marketinških strategij. Do danes je uspešno pomagala več kot 200 domačim in tujim podjetjem pri prodoru na tuje trge. Kot svetovalka za trženje sodeluje v številnih mednarodnih in čezmejnih projektih in je avtorica preko štiridesetih tržnih raziskav in študij za potrebe podjetji in projektov, med drugim je tudi avtorica Tržne analize za oblikovaje strategije turističnega razvoja Mongolije. Je predavateljica na Poslovno-tehniški fakulteti, Univerze v Novi Gorici, kjer je nosilka predmeta Ekonomika in organizacija podjetja in Trženje. V okviru Kompetenčnega centra za razvoj kadrov v lesarstvu, KOCLES 2.0 (2016/2017) deluje kot nosilka izobraževanj s področja trženja, prodaje in komuniciranja (Celovita šola trženja).



Ena največjih slovenskih bank je njeno predavanje z naslovom »Naj vaša zgodba o uspehu pripovedujejo vaši zadovoljni kupci« v lanskem letu izbrala za predavanje, ki je bilo izvedeno za okoli 200 podjetij komitentov po celi Sloveniji.

Iz vsebine delavnice »TRŽENJE ZA NETRŽNIKE!«

»Trženje za netržnike« je ciljna delavnica, v kateri bomo pridobili specifična znanja in zavedanje:

- Da so zadovoljni in navdušeni kupci edino zagotovilo našega dolgoročnega obstoja in uspeha na trgu.
- Kaj vse in kdo vse vpliva na ustvarjanje zadovoljstva naših kupcev?
- Dober produkt in primerna cena še zdaleč nista dovolj. Ali poznamo vse elemente (touchpointe) po katerih nas kupec vrednoti?
- Spoznajmo logiko razmišljanja in odločanja kupcev, kaj povzroča njihovo zadovoljstvo ali nezadovoljstvo pred, med in po nakupu.
- Kdo je odgovoren za uspeh in ugled podjetja na trgu? Ali je res ključno le vodstvo in prodajniki?
- Kaj je naloga vsakega zaposlenega in kako se njegovo delo pokaže navzven?
- Ugled podjetja je odvisen tudi od ustrezne komunikacije, ki poteka v podjetju in izven njega.
- Oblike in pomen verbalne in neverbalne komunikacije.
- Kaj se sme komunicirati in kaj ne? Kaj sodi v poslovno komunikacijo, ki gradi ugled podjetja in kaj sodi v neprimerno komunikacijo, ki ruši našo identiteto?
- Pomen aktivnega poslušanja - sogovornika moramo slišati!
- Učinkovito odgovarjanje na vprašanja, četudi so provokativna.
- **Ozavestimo nujnost prevzemanja odgovornosti, sodelovanja med zaposlenimi in različnimi poslovnimi funkcijami in ne prelagajmo svojih obveznosti na naslednika v procesu!**
- Kako je potrebno izboljšati postopke »strežbe« našim strankam in partnerjem in katere so potrebne spremembe delovanja in obnašanja vseh zaposlenih in ne le tistih, ki delajo v prodaji?
- Za ugled in uspeh podjetja so velikega pomena tudi odnosi, ki jih vzpostavimo z dobavitelji in drugimi partnerji (dobavitelji, banke,...) ter širšo javnostjo. Kako pozorni smo na to?
- **Utrdimo pozitivne vrednote v podjetju;** spoštovanje, zaupanje in sodelovanje, saj delamo za skupni cilj!

Iz vsebine delavnice »**POSTANITE DOBRI PRODAJALCI IN UPORABLJAJTE UČINKOVITE PRODAJNE TEHNIKE!**«

1. Najprej osebnost, šele potem veščine in tehnike – osebnost prodajnika tvori 80% prodajnega uspeha!
2. 10 ključnih lastnosti uspešnih prodajnikov (Star Salespeople).
3. Motivacija in usposobljenost prodajnega osebja kot temelj za prodajni uspeh.
4. Ali kupce še vedno prepričujete in jim predpisujete rešitve? Nakupni proces se je močno spremenil in temu mora slediti tudi proces in način prodaje.
5. Temeljne in zahtevnejše veščine in tehnike prodaje:
 - a) Kvalificiranje strank (leadov)
 - b) Pred-prodajna priprava (pre-sales preparation)
 - c) Vzpostavitev in ohranjanje odnosov s stranko
 - d) Ugotavljanje kupčevih potreb in postavljanje pravih vprašanj
 - e) Aktivno poslušanje
 - f) Analiza vrzeli
 - g) Obvladovanje ugovorov
 - h) Vizija rešitve – svetovalna prodaja
 - i) Zaključevanje posla
 - j) Vzdrževanje odnosa po prodaji
6. 7 najpogostejših napak, ki jih prodajniki ne bi smeli nikoli storiti!
7. Pozitivni psihološki sprožilci v prodaji - spoznajte njihovo moč in jih uporabite!

Delavnico ob finančni podpori Ministrstva za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti ter Evropske unije (Evropski socialni sklad) organizirata Javni študentski, razvojni, invalidski in preživninski sklad RS in Pomurska gospodarska zbornica.

Delavnica je za udeležence brezplačna.

[Spremljajte nas!](#)