

KRAJ DOGOKA:

**POMURSKA GOSPODARSKA ZBORNICA MURSKA SOBOTA
DVRANA (4. NADSTROPJE)**

DATUM DOGODKA:

27. IN 28.2.2019

POSTANITE ODLIČNI PRODAJNIKI!

**S PRAVIM ODNOSOM IN UČINKOVITIMI TEHNIKAMI DO
VEČJE PRODAJE**

**Ali pravilno vodite proces prodaje, ste na prodajnih sestankih res učinkoviti in
dosegate zelene prodajne rezultate?**

PREGLED VSEBIN:

1. Najpomembnejša trženjska vprašanja na poti do uspeha našega podjetja
2. Poznavanje in obvladovanje prodajnega in nakupnega procesa je osnova za uspeh
3. »Customer service in upravljanje odličnega odnosa s strankami
4. Postanite dobri prodajalci, uporabljajte učinkovite prodajne tehnike in pravi način komuniciranja z vašimi strankami
5. Prodajni sestanek, prodajna predstavitev in obravnavanje ugovorov strank
6. Zaključevanje posla – zaključite več poslov in povečajte donosnost poslovanja

PROGRAM VSEBIN 1. DAN:

1. Najpomembnejša trženjska vprašanja na poti do uspeha našega podjetja

- V kakšnih pogojih poslujejo današnja podjetja?
 - Kateri so osnovni pogoji za uspeh podjetja na trgu?
 - Katere temeljne odločitve mora sprejeti vsako podjetje, da bo dolgoročno obstalo?
 - Katere potrebe dejansko pokrivamo, katero težavo rešujemo?
 - Ali znamo pogledati skozi oči uporabnika in znamo govoriti njegov jezik?
 - Ali lahko našim kupcem damo veliko obljubo in kako dobro jo izpolnjujemo?
 - Zakaj bi kupec kupil ravno od nas, v čem smo drugačni in edinstveni?
 - Ali imamo brand in koliko je v resnici vreden?
-
- Vizija in poslanstvo ni nekaj, kar napišemo na spletno stran, temveč fokus na strateško tržno usmeritev podjetja v prihodnosti.
 - Naša zgodba o uspehu je to, kar vedo o nas povedati naši kupci in naši zaposleni!

2. Poznavanje in obvladovanje prodajnega in nakupnega procesa

- Razumevanje procesa nakupnega odločanja in pomen vključevanja našega podjetja v zgodnje faze nakupnega procesa
- Prodajni proces je le spremljanje nakupnega protokola naših kupcev, kjer je nakup le zadnja faza
- Kaj je prodajni lijak in koliko prodajni proces »pušča«, koliko prodajnih priložnosti izgubimo?
- Izboljšajmo učinkovitost naše prodaje: kako generiramo več potencialnih kupcev in kako lahko preprečimo njihovo uhajanje?
- Kvalificiranje prodajnih priložnosti: načini za strukturirano generiranje kvalificiranih leadov
- Koliko je vreden naš lead in koliko leadov potrebujemo, da bi dosegli ali celo presegli plan prodaje?
- Najpogostejše napake, ki zmanjšujejo učinkovitost prodajnega procesa in kako se jim izognemo.

3. »Customer service in upravljanje odličnega odnos s strankami

- Odlična skrb za stranko » Customer service (CS)« pred, med in po prodaji je temeljni kamen uspešne prodaje
- Odnos je pomembnejši od prodaje, kako ga ustvariti, graditi in obdržati!
- Trije načini za povečanje zaupanja in graditev zvestobe naših kupcev!
- Spoznajmo pomen postopkov in procesov: naj bo poslovanje z nami čim bolj enostavno in za stranko razumljivo
- Ali moramo res delati za vsako stranko?
- 7 najpogostejših napak prodajnikov v odnosu do strank in kako jih popravimo
- 10 ključnih točk za izboljšanje našega odnosa s strankami

PROGRAM VSEBIN 2. DAN:

4. Postanite dobri prodajalci, uporabljajte učinkovite prodajne tehnike in pravi način komuniciranja z vašimi strankami

- Najprej osebnost, šele potem veščine in tehnike – osebnost prodajnika tvori 80% prodajnega uspeha!
- Spoznajmo 10 ključnih elementov osebnosti uspešnega prodajnika! (Star Salespeople).
- Ali kupce še vedno prepričujete in jim predpisujete rešitve? Spoznajmo način prodaje, ki danes resnično deluje!
- Temeljne in zahtevnejše veščine in tehnike prodaje: spoznajmo 10 ključnih tehnik, ki nas pripeljejo do prodaje!
- 7 najpogostejših napak, ki jih prodajniki ne bi smeli nikoli storiti!
- Pozitivni psihološki sprožilci v prodaji - spoznajte njihovo moč in jih uporabite!

5. Prodajni sestanek, prodajna predstavitev, obravnavanje ugovorov in zaključevanje posla

- Prodajni sestanek kot priložnost, da nas stranka dojame kot strokovnjaka, kar jo bo prepričalo, da bo za reševanje svojih potreb in težav izbrala prav naše podjetje in naše rešitve!
- Kako se ustrezno pripraviti na prodajni sestanek? Ali res poznate:
 - ✓ podjetje: produkte, prednosti, trge, dosežke, poslovne rezultate,...
 - ✓ osebe, s katerimi se boste srečali in njihove vloge. Kdo odloča o poslu?
 - ✓ težave, s katerimi se srečujejo. Danes se kupujejo rešitve!
- Opremljenost, pristop in usposobljenost prodajalcev je odločilna za uspeh prodajnega sestanka
- Najprej moramo ustvariti zaupanje in pripravljenost za sodelovanje, šele kasneje lahko govorimo o naših rešitvah!
- Postavitev diagnoze kupčevega problema
- Izvedba učinkovite prodajne predstavitve – predstavite svoje rešitve skozi oči uporabnika!
- Spoznajmo ključna pravila dobre prodajne predstavitve
- Zaključek sestanka: povzetek bistva in opredelitev, kaj je naslednji korak!
- Kaj po sestanku? (Follow-up aktivnosti)

- Najpogostejše napake pri izvedbi prodajnega sestanka in prodajne predstavitve, ki lahko izjalovijo dober posel
- **ZAKLJUČEVANJE POSLA:** gre za kritično fazo in končni cilj prodajnega procesa. Težavnost zaključevanja posla je odvisna od tega ali smo prejšnje faze prodajnega procesa pravilno izpeljali, pa tudi od spretnosti in odločnosti prodajnika.