



virtuelna esnafska zajednica

Plan treninga "Uspešna maloprodaja"

Kako povećati prodaju u svojoj radnji (maloprodaji), koristeći oprobano prodajnu metodologiju?

Trener: Miodrag Kostić

1 dan

Vreme	Naziv dela treninga	Cilj	Aktivnost
09.00-09.15	Kafa dobrodošlice, okupljanje	Ice breaker.	
09.15-09.30	Pozdravna reč, podela materijala, upoznavanje sa polaznicima, predstavljanje predavača	Ciljevi treninga, predstavljanje učesnika.	
09.30-11.00	prvi modul		
09.30-10.15	Uvod. Osnovne paradigme prodaje na malo. Važnost sistematskog metoda prodaje.	Predstavljanje osnovnih pojmova maloprodaje.	Teorijski deo
10.15-11.00	Video prezentacija studije slučaja.	Primer uspešnog prodavca na malo.	Studija slučaja
11.00-11.30	Pauza za kafu		
11.30-13.00	drugi modul		
11.30-12.00	Uvod u sistematski prodajni proces (10 koraka). 1) Prvi kontakt sa kupcem 2) Pozicioniranje prema kupcu 3) Otvorite komunikaciju 4) Osnovna poruka o radnji 5) Prava informacija o radnji	Spoznati korake sistematskog malo-prodajnog procesa.	Teorijski deo
12.00-12.30	Gost, uspešan prodavac. Pitanja i odgovori.	Primer uspešnog prodavca na malo.	Studija slučaja
11.30-12.00	Praktična vežba – Anketa – Primena 10 koraka prodaje, sa izmenama uloga.	Aktivno učešće polaznika treninga. Provežbati prodajne korake.	Radionica-vežba
13.00-14.00	Pauza za ručak		
14.00-15.30	treći modul		
14.00-14.45	6) Premostite poteškoće 7) Podstaknite kupovinu 8) Zasadite više u prodaji 9) Prodajte više artikala 10) Ostvarite dugotrajni odnos	Spoznati korake sistematskog malo-prodajnog procesa.	Teorijski deo
14.45-15.30	Praktična vežba – Formular – Primena 10 koraka prodaje, sa izmenama uloga.	Aktivno učešće polaznika treninga. Provežbati prodajne korake.	Radionica-vežba
15.30-16.00	Pauza za kafu		
16.00-17.00	četvrti modul		
16.00-16.30	Praktični saveti i trikovi prodaje na malo.	Praktično primeniti stečena saznanja.	Radionica-vežba
16.30-17.00	Pitanja i odgovori	Interakcija polaznika.	