

Trening 'Veštine direktne prodaje'

Kako obučiti prodavce sistematskom pristupu direktnoj prodaji?

Da povećate i poboljšate direktnu prodaju i unapredite kvalitet odnosa sa klijentima!

Cilj treninga

- Da steknete praktična znanja i iskustava u oblasti direktne prodaje.
- Da koristite praktične alate (metodologiju) koji će vam omogućiti da bolje prodajete.
- Da naučite i praktično primenite sistematski prodajni proces (10 koraka).
- Da ostvarite i održite kvalitetne odnose sa vašim kupcima i klijentima.

Kome je namenjen?

- Svim organizacijama koje žele poboljšati prodajna znanja i motivisanost zaposlenih.
- Svima koji žele unaprediti prodajne veštine i kvalitet komunikacije sa kupcima.

Sadržaj treninga

- Upoznavanje sa fenomenom prodaje
- Kako prepoznati različite tipove kupaca
- Uvod u sistematski prodajni proces (10 koraka)
- 1) Ostvarite prvi kontakt sa kupcem - **pozdravi**
- 2) Uspostavi odnos sa kupcem kupca – **usaglasite se**
- 3) Razotkri i stimuliši želju-bol – **otkrij želju-bol**
- 4) Reši pitanje cene i plaćanja – **reši cenu**
- 5) Prava informacija o proizvodu - **prezentiraj**
- 6) Prevaziđite primedbe u prodaji – **razjasni primedbe**
- 7) Postigni dogovor – **napravi ugovor**
- 8) Zatražite od kupca da kupi – **zatvori prodaju**
- 9) Prodajte i zaradite više – **povećaj-dodaj**
- 10) Potvrdite prodaju – **potvrdi prodaju**
- Osobine vrhunskog prodavca
- Razvijanje odnosa sa klijentima
- Razvijanje prodajnih navika

Način rada

- Primenom savremenih metoda učenja kroz akciju s intenzivnim korišćenjem grupnog rada uz direktno učešće svakog pojedinca
- Izvođenjem niza vežbi i primera (studije slučaja) vezanih za oblast timskog rada, komunikacije i unapređenja direktne prodaje.

Predavači:

Miodrag Kostić - Direktor 'VEZA' d.o.o.

Danijel Tavčioski - Direktor agencije 'KAKO'

Trajanje treninga je 2 radna dana (7 sati) - **Predznanje:** osnove savremenog poslovanja

Plan treninga "Veštine direktne prodaje"

Kako bolje i više prodavati, koristeći oprobano sistematsku prodajnu metodologiju?

Treneri: Miodrag Kostić i Danijel Tavčioski

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.	Ciljevi treninga, predstavljanje učesnika.	
09.30-11.00	prvi modul		
09.30-10.15	Uvod. Osnovne paradigme prodaje. Važnost sistematskog metoda prodaje.	Predstavljanje osnovnih pojmova prodaje	Teorijski deo
10.15-11.00	Video prezentacija studije slučaja.	Primer uspešnog prodavca	Studija slučaja
11.00-11.30	Pauza za kafu		
11.30-13.00	drugi modul		
11.30-12.30	Kako prepoznati različite tipove kupaca	PAEI metodologija	Teorijski deo
12.30-13.00	Praktična vežba – vežba prodajne komunikacije	Aktivno učešće polaznika treninga.	Radionica - vežba
13.00-14.00	Pauza za ručak		
14.00-15.30	treći modul		
14.00-14.45	Uvod u sistematski prodajni proces (10 koraka) 1) Pozdravi 2) Usaglasite se 3) Otkrij želju 4) Reši cenu 5) Prezentiraj	Spoznati korake sistematskog prodajnog procesa.	Teorijski deo
14.45-15.30	Praktična vežba – Uvežbavanje prodajnih koraka	Aktivno učešće polaznika treninga	Radionica - vežba
15.30-16.00	Pauza za kafu		
16.00-17.00	četvrti modul		
16.00-16.30	Praktični saveti i trikovi prodaje. Rekapitulacija stečenog znanja	Praktično primeniti stečena saznanja	Radionica - vežba
16.30-17.00	Predstavljanje domaćih zadataka za sledeći radni dan Pitanja i odgovori	Interakcija polaznika	

Plan treninga "Veštine direktne prodaje"

Kako bolje i više prodavati, koristeći oprobano sistematsku prodajnu metodologiju?

Treneri: Miodrag Kostić i Danijel Tavčioski

2 dan

Vreme	Naziv dela treninga	Cilj	Aktivnost
09.00-09.15	Kafa, okupljanje		
09.15-09.30	Podsećanje na prethodni dan treninga.	Kratka rekapitulacija	
09.30-11.00	prvi modul		
09.30-10.15	Sistematski prodajni proces 6) Prevaziđite 7) Ugovor 8) Zatvorite 9) Povećaj-dodaj 10) Potvrdite prodaju	Predstavljanje sistematskog prodajnog procesa	Teorijski deo
10.15-11.00	Praktična vežba – Formular – Primena 10 koraka prodaje, sa izmenama uloga.	Role-playing	Radionica - vežba
11.00-11.30	Pauza za kafu		
11.30-13.00	drugi modul		
11.30-12.30	Osobine vrhunskog prodavca	Potrebne osobine	Teorijski deo
12.30-13.00	Praktična vežba – vežba prodajne komunikacije	Aktivno učešće polaznika treninga	Radionica - vežba
13.00-14.00	Pauza za ručak		
14.00-15.30	treći modul		
14.00-15.00	Razvijanje odnosa sa klijentima – kako pridobiti i zadržati kupca?	Odnos sa klijentima	Teorijski deo
15.00-15.30	Praktična vežba – Formular – Odnosi sa kupcima	Aktivno učešće polaznika treninga	Radionica - vežba
15.30-16.00	Pauza za kafu		
16.00-17.00	četvrti modul		
16.00-16.30	Razvijanje prodajnih navika	Praktično primeniti stečena saznanja	Radionica - vežba
16.30-17.00	Pitanja i odgovori	Interakcija polaznika	

Relevantne reference predavača:

Miodrag Kostić

- Od 1991 do 1998 godine, vlasnik i menadžer "T-Gallery", lanca ekskluzivnih radnji na prestižnim lokacijama u SAD-u:
 - "T-Gallery", 112 McDougall st., Greenwich Village, New York
 - "T-Gallery", "South Street Seaport, New York", www.southstreetseaport.com
 - "T-Gallery", "Aloha Tower Marketplace, Honolulu", www.alohatower.com
- Od 1998 do 2002 godine korporativna prodaja ecommerce paketa u velikom sistemu Cardservice International, Hawaii Office - www.csi-hi.com
- Od 1997 do 2002 vlasnik konsultantske kompanije "Web Consulting Honolulu" u SAD-u www.web-consulting.com

Kratka biografija:

- 15 godina samostalnog vođenja biznisa u SAD-u, u Njujorku i Honolulu (od 1986 god.) Vlasnik kompanija: MK Refrigeration, MK Export inc, Adcom Inc, Tgallery Inc, Web Consulting ...
- Vlasnik biznis konsalting kompanije "Web Consulting Honolulu" od 1997 do 2002 godine www.web-consulting.com
- Usluge poslovnog konsaltinga i marketinga vodećim Havajskim firmama: Maui Divers, Imagitel, Life Foundation, Maui Goose, Hawaiian Microhabitats ...
- Gost predavač na poslovnim skupovima u SAD-u: SBB (Small Business Administration), HTTA (Hawaii Technology Trade Association).
- Od Februara 2004 direktor i suvlasnik konsalting agencije VEZA d.o.o. Beograd - www.veza.biz
- Usluge poslovnog konsaltinga i edukacije vodećim kompanijama u Srbiji i regionu, Zorka Pharma, NIS, JamaxM, Almex, Pogodak, AMIS Telecom, F-Secure ...
- Učesnik i predavač na Kongresima : E-Trgovina Palić, IT Seminar Niš...
- Trener i predavač na više poslovnih obuka-treninga u okviru programa poslovne edukacije Poslovna Znanja - www.poslovnaznanja.com
- Sertifikat konsultanta u oblasti inovacionog menadžmenta (Brighton University, UK)
- Objavio više od 100 članaka o poslovanju i marketingu u Emagazinu i COM magazinu

Relevantne reference predavača:

Danijel Tavčioski

- Od 1989. do 2002.
Reditelj i copy-writer više od 600 reklamnih spotova, (Idea Plus DDB, Saatchi&Saatchi, Publicis) za brojne naručioce, (Hemofarm, Vojvođanska banka, Bambi, Pivara Skopje, Vlada Republike Makedonije)
Priprema i realizacija projekata marketing strategije za nastup na tržištima jugoistočne Evrope (Unilever, Coca Cola, McDonald's, Sony, Samsonite ...)
- Od 2002. do 2006.
Predavač u okviru programa edukacije, Adizes South East Europe.
Teme: Organizacija prodaje, Prodajna prezentacija, Odnosi sa klijentima, Marketing strategija, Brendiranje
- Od 2006.
Program obuka iz upravljanja marketingom "Kako?"
Marketing konsalting (Vapeks, ITM, Still ...)

Kratka biografija:

- Predavač – konsultant sa više od 15 godina praktičnog rada na kreiranju marketing strategije kompanija iz regiona
- Saradnja sa reklamnim agencijama na kreiranju i sprovođenju promotivnih kampanja.
- Copy-writer i reditelj više od 600 produkcija reklamnih video materijala za velik broj naručioaca iz različitih grana industrije.
- Posao predavača na teme iz marketinga, prodaje i komuniciranja, je započeo u Adizes Southeast Europe, 2004. godine.
- Tokom dve godine rada je uspešno održao više desetina obuka za kompanije: Telekom Srbija, Delta Sport, Sintelon, Sony, (Srbija), Societe Generale, Digit Montenegro, (Crna Gora), Bosnalijek, Tropic, Lijanovići, Mikrofin (BiH) ...
- Otvorenim seminarima na kojima je predavao prisustvovali su vlasnici, direktori marketinga i prodaje, kompanija kao NIS, Dunav Osiguranje, Daimler Chrysler, Di line-MPC Group, Vapeks, Enel, Tyfanny Production, Stevan Still, Hemel, Igumanov ...