

Trening 'Veštine uspešne prodaje na malo (retail selling)'

Kako obučiti prodavce sistematskom pristupu prodaji na malo

Da povećate i poboljšate prodaju na malo i unapredite kvalitet odnosa sa kupcima!

Cilj treninga

- Da steknete praktična znanja i iskustava u oblasti prodaje na malo (retail sales).
- Da koristite praktične alate (metodologiju) koji će vam omogućiti da bolje i više prodajete.
- Da naučite i praktično primenite sistematski malo-prodajni proces (12 koraka).
- Da ostvarite i održite kvalitetne odnose sa vašim kupcima.

Kome je namenjen?

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

Sadržaj treninga

- Osnovne paradigme prodaje na malo
- Važnost sistematskog metoda prodaje
- Uvod u sistematski prodajni proces (12 koraka)
- 1) Ostvarite prvi kontakt sa kupcem - **pozdravi**
- 2) Pozicionirajte se pravilno u odnosu na kupca – **pozicioniraj se**
- 3) Otvorite komunikaciju sa kupcem - **progovori**
- 4) Prenesite osnovnu poruku o radnji – **o prodavnicu**
- 5) Prenesite pravu informaciju o proizvodu - **prezentiraj**
- 6) Prevaziđite primedbe u prodaji - **prevaziđi**
- 7) Podstaknite proces odlučivanja – **poguraj**
- 8) Zatražite od kupca da kupi - **zatvori**
- 9) Zaradite više u prodaji (up-sell) - **dodaj**
- 10) Prodajte više različitih artikala (cross-sell) - **povećaj**
- 11) Ostvari kvalitetan odnos sa kupcem – **sprijatelji se**
- 12) Da te kupac preporuči drugima – **da preporuči**
- Osobine dobrog prodavca na malo
- Kako obučiti ljude da koriste sistematski prodajni proces.

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 komunikacije i unapređenja prodaje na malo.

Predavač - **Miodrag Kostić**, dipl. ing. - Direktor VEZA d.o.o.

Trajanje treninga je 1 radni dan (7 sati) - **Predznanje**: osnove savremenog poslovanja

Plan treninga "Veštine prodaje na malo (retail selling)"

Kako bolje i više prodavati, koristeći oprobano sistematsku 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.	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 (12 koraka). 1) Prvi kontakt sa kupcem 2) Pozicioniranje prema kupcu 3) Otvorite komunikaciju 4) Osnovna poruka o radnji 5) Prava informacija o proizvodu 6) Prevazilaženje primedbi	Spoznati korake sistematskog malo-prodajnog procesa.	Teorijski deo
12.00-12.30	Gost, uspešan prodavac. Pitanja i odgovori.	Primer uspešnog prodavca na malo u Srbiji.	Studija slučaja
11.30-12.00	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	7) Podstaknite kupovinu 8) Prodajno zatvaranje 9) Zaradite više u prodaji 10) Prodajte više artikala 11) Ostvarite dugotrajni odnos 12) Da vas kupac preporuči	Spoznati korake sistematskog malo-prodajnog procesa.	Teorijski deo
14.45-15.30	Praktična vežba – Formular – Primena 12 koraka prodaje, sa izmenama uloga.	Aktivno učešće polaznika treninga. Vežbati 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.	

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