

Trening 'Efektno prodajno pregovaranje'

Kako efektno pregovarati u prodaji tako da prodajom proizvoda-usluge steknete lojalne kupce?

Zadatak prodajnog pregovaranja nije da proda, već da obezbedi ponovljenu porudžbinu.

Cilj treninga

- Da steknete praktična znanja i iskustava u oblasti prodajnog pregovaranja.
- Da koristite metodologiju pregovaranja koja će vam omogućiti da bolje prodajete.
- Da pregovorima ostvarite i održite kvalitetne odnose sa vašim kupcima i klijentima.

Sadržaj treninga

- Šta je pregovaranje, a šta nije pregovaranje?
- Šta je pregovaranje u kontekstu prodaje?
- Tipovi pregovaranja u prodaji.
- Prodajni proces i pregovaranje.
- Razlika između interesovanja i pozicije.
- 3 C interesovanja (Common, Complimentary, Conflicting)
- 6 ključnih elemenata pregovaranja
- Kako pojačati autoritet u pregovaranju?
- Autoritet informacija, strpljenja, pozitivnog stava, prednosti, razrešene slabosti
- Vrednosti koje se pregovaraju, nikad ne popuštajte - uvek trgujte
- Kako praviti ustupke u pregovaranju?
- BATNA - najbolja alternativa pregovaranom dogovoru
- Deset zapovesti pregovaranja
- Problem pat pozicije
- Kako postavljati efektivna pitanja?
- Prodajna komunikacija i govor tela.
- Tipovi ličnosti (kupaca) i pregovaranje.
- Karakteristike uspešnog pregovarača.
- Odnos sile pritiska i efektivnosti pregovaranja
- Upravljanje očekivanjima kupaca u prodaji
- Pregovaranje sa aspekta dugoročnog odnosa sa kupcem

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 pregovaranja, prodajne komunikacije i unapređenja prodaje.

Predavači:

Danijel Tavčioski - Direktor agencije 'KAKO'

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

Trajanje treninga je 2 radna dana (14 sati)

Predznanje: osnove savremenog poslovanja

Trening 'Efektno prodajno pregovaranje'

Kako efektno pregovarati u prodaji tako da prodajom proizvoda-usluge steknete lojalne kupce?

Treneri: Danijel Tavčioski i 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 pregovaranja. Važnost kvalitetnog prodajnog pregovaranja.	Predstavljanje osnovnih pojmova pregovaranja	Teorijski deo
10.15-11.00	Video prezentacija studije slučaja.	Primer uspešnog prodajnog pregovaranja.	Studija slučaja
11.00-11.30	Pauza za kafu		
11.30-13.00	drugi modul		
11.30-12.30	Šta je pregovaranje, a šta nije? - - Šta je pregovaranje u kontekstu prodaje? - Tipovi pregovaranja u prodaji. - Prodajni proces i pregovaranje.	Šta je pregovaranje?	Teorijski deo
12.30-13.00	Praktična vežba – vežba prodajnog pregovaranja	Aktivno učešće polaznika treninga.	Radionica - vežba
13.00-14.00	Pauza za ručak		
14.00-15.30	treći modul		
14.00-14.45	Razlika između interesovanja i pozicije. 3 C interesovanja 6 ključnih elemenata pregovaranja 1) pripremite se 2) uvežbajte nastup 3) opišite poziciju 4) predložite 5) cenjkajte se 6) pristanite	Elementi pregovaranja	Teorijski deo
14.45-15.30	Praktična vežba – Uvežbavanje elemenata pregovaranja	Aktivno učešće polaznika treninga	Radionica - vežba
15.30-16.00	Pauza za kafu		
16.00-17.00	četvrti modul		
16.00-16.30	Priprema za uspešno prodajno Pregovaranja. Na slučaju kompanije domaćina.	Praktično primeniti stečena saznanja	Radionica - vežba
16.30-17.00	Predstavljanje domaćih zadataka za sledeći radni dan Pitanja i odgovori	Interakcija polaznika	

Trening 'Efektno prodajno pregovaranje'

Kako efektno pregovarati u procesu prodaje tako da prodate proizvod i steknete lojalne kupce?

Treneri: Danijel Tavčioski i Miodrag Kostić

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	Kako pojačati autoritet u pregovaranju? - Autoritet informacija, strpljenja, pozitivnog stava, prednosti, razrešene slabosti - Vrednosti koje se pregovaraju, nikad ne popuštajte - uvek trgujte	Kako steći autoritet u pregovaranju?	Teorijski deo
10.15-11.00	Praktična vežba – Formular – Pripremiti se pregovore	Role-playing	Radionica - vežba
11.00-11.30	Pauza za kafu		
11.30-13.00	drugi modul		
11.30-12.30	BATNA - najbolja alternativa pregovaranom dogovora Deset zapovesti pregovaranja Problem pat pozicije	Deset zapovesti pregovaranja	Teorijski deo
12.30-13.00	Praktična vežba – vežba Kako postavljati efektivna pitanja?	Aktivno učešće polaznika treninga	Radionica - vežba
13.00-14.00	Pauza za ručak		
14.00-15.30	treći modul		
14.00-15.00	Prodajna komunikacija i govor tela - Tipovi ličnosti (kupaca) i pregovaranje - Karakteristike uspešnog pregovarača - Odnos sile pritiska i efektivnosti pregovaranja - Upravljanje očekivanjima kupaca u prodaji	Prodajna komunikacija i pregovaranje	Teorijski deo
15.00-15.30	Praktična vežba – Prodajna komunikacija i pregovaranje	Aktivno učešće polaznika treninga	Radionica - vežba
15.30-16.00	Pauza za kafu		
16.00-17.00	četvrti modul		
16.00-16.30	Praktična vežba – Formular – Kako reagovati u neugodnim situacijama?	Praktično primeniti stečena saznanja – role playng	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 ...