

Šest bojnih polja

Kome je radionica namjenjena

(trajanje radionice - 1 dan)

Radionica je namijenjena svim članovima prodajnih timova, projektnim menadžerima i svim zaposlenicima koji u prodaju svojih proizvoda i usluga trebaju izvoditi u visoko kompetetivnom okruženju.

Cilj radionice

Razvijanje učinkovite prodajne argumentacije koja je usmjerena prema pravilnom “pozicioniranju” proizvoda ili usluge. Radionica osposobljava za izgradnju pravilnog prodajnog stava i prodajanog ponašanja omogućavajući članovima prodajnog tima da utječu na kupčevo razmišljanje i percepciju vlastitih proizvoda ili usluga u odnosu na konkturenciju.

Specifičnost radionice

U radu tijekom radionice učesnici se usmjeravaju na jednu ciljnu skupinu, na jedan proizvod i na jednog konkurenta. Na taj način rade usporedbu svojih proizvoda ili usluga s konkrentskim te razvijaju potrebnu argumentaciju. Konačni rezultat radionice je plan za primjenu stvorenih argumenata te načina kako učinkovitije voditi prodajnih razgovor i uvjeriti sugovornika.

Koristi – nakon radionice bit ćete u mogućnosti:

- prepoznati prednosti vlastitih proizvoda ili usluga u odnosu na konkurenciju
- procijeniti slabosti vlastite ponude u odnosu na konkurenciju te oblikovati način umanjnja slabosti
- razviti učinkovitu argumentaciju za uvjeravanje sugovornika i stvoriti pozitivan stav za utjecaj na sugovornika

 6 bojnih polja