

Šest bojnih polja

(trajanje radionice – 2 dana)

KOME JE RADIONICA NAMIJENJENA

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

CILJ RADIONICE

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

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 konkurentskim 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 BITI ĆETE U MOGUĆNOSTI:

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

