

Merchandising

(trajanje radionice - 1 dan)

KOJE JE NAMIJENJENA

Svim zaposlenicima koji su u neposrednom kontaktu s kupcima/ potrošačima. Prije svega to su prodajni predstavnici, unapređivači prodaje, „punjači“ policama i njihovi voditeljima.

CILJEVI RADIONICE

- Ukazati polaznicima na značaj pravilne pripreme i pristupa u radu „među“ policama i osobljem na (malo) prodajnom mjestu.

SADRŽAJ RADIONICE

- Uvod i ciljevi
- Trendovi u trgovini
- Promjene u pristupima prodajnom procesu
- Što je unapređenje prodaje
- Tehnike i alati unapređenja prodaje
- Priprema obilaska prodajnog mjesta
- Analiza prodajnog mjesta – 4P
- Komunikacija s osobljem na prodajnom mjestu
- Kontakt - Analiza potreba - Djelotvorna argumentacija
- Ponašanje kupaca/ potrošača
- Obaveze unapređivača prodaje

KORISTI – NAKON RADIONICE BITI ĆETE U MOGUĆNOSTI:

- praktično se koristiti tehnikama i metodama unapređenja prodaje na prodajnim mjestima
- učinkovito analizirati situaciju na prodajnom mjestu i vlastiti prodajni pristup
- strukturirati svoj rad s kupcima i povećati uspješnost u ostvarenju rezultata
- isprobati novostečena znanja na samom treningu kroz praktične primjere i igranje uloga, te praktičan rad na „terenskom“ zadatku