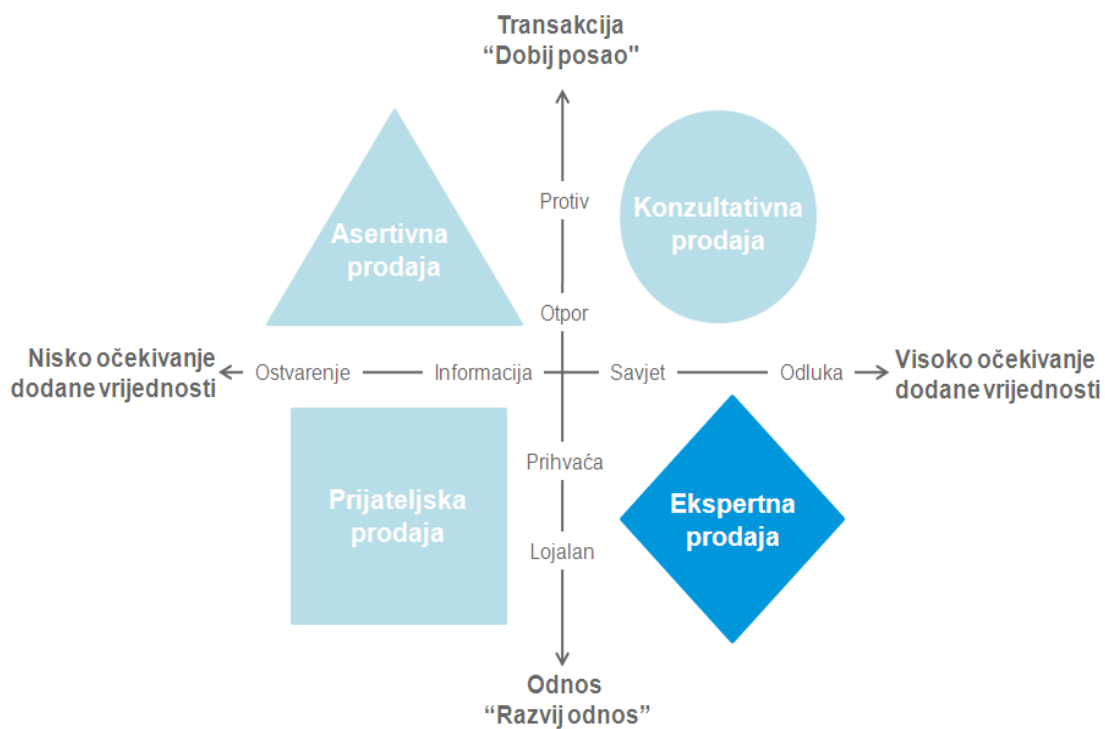


radionice Situacijske prodaje

# Ekspertna prodaja

Situacijska prodaja



# Ekspertna prodaja

(trajanje radionice 2 dana)

*U situacijama kada kupac razumije svoju situaciju i ima osnovnu predodžbu o rješenju svoje situacije. Ipak u ovakvim prodajnim situacijama kupac očekuje pomoć prodavača eksperta koji će mu predložiti cjelovito i za njega najbolje rješenje u trenutnoj kupčevoj situaciji. Ovo je prodajna situacija u kojoj prodavač mora združiti stručna znanja s prodajno – komunikacijskim vještinama, mora biti sposoban analizirati kupčeve potrebe, te mora moći riješiti kupčeve probleme, odnosno izraditi odgovarajuću ponudu.*

## RADIONICA JE NAMIJENJENA:

Voditeljima ključnih kupaca, prodavačima, tehničkim stručnjacima, te svim voditeljima – managerima prodaje koji sudjeluju u analiziranju i razumijevanju kupčeve situacije, s ciljem izrade rješenja odnosno stručne i odgovarajuće ponude koja će kupcu omogućiti uspješno rješavanje trenutne situacije i osigurati mu dodatnu vrijednost.

## SADRŽAJ RADIONICE:

- uvod u program
- izgradnja povjerenja i otvorene komunikacije za prikupljanje ključnih informacija
- specifičan način djelovanja pri ekspertnoj prodaji
- razgovor za prikupljanje informacija
- različite metode vođenja razgovora
- izrada kupcu prilagođene ponude
- prezentacija i osiguravanje prihvaćanja ponude
- uspješan zaključak i utjecaj na kupca
- akcijski plan i zaključak radionice

## KORISTI – NAKON RADIONICE ĆETE BITI U MOGUĆNOSTI:

razviti sposobnost prepoznavanja prodajnih situacija koje su primjerene za ekspertnu prodaju

- usvojiti temeljnu logiku, procese i metode rada u ekspertnoj prodaji
- sagledati poveznice između stručnih znanja i načina ekspertne prodaje
- razviti prodajno - komunikacijske vještine koje su potrebne za uspješnu, empatičnu, ekspertnu prodaju
- izraditi praktičan plan za poboljšanje odnosa s izabranim kupcem.