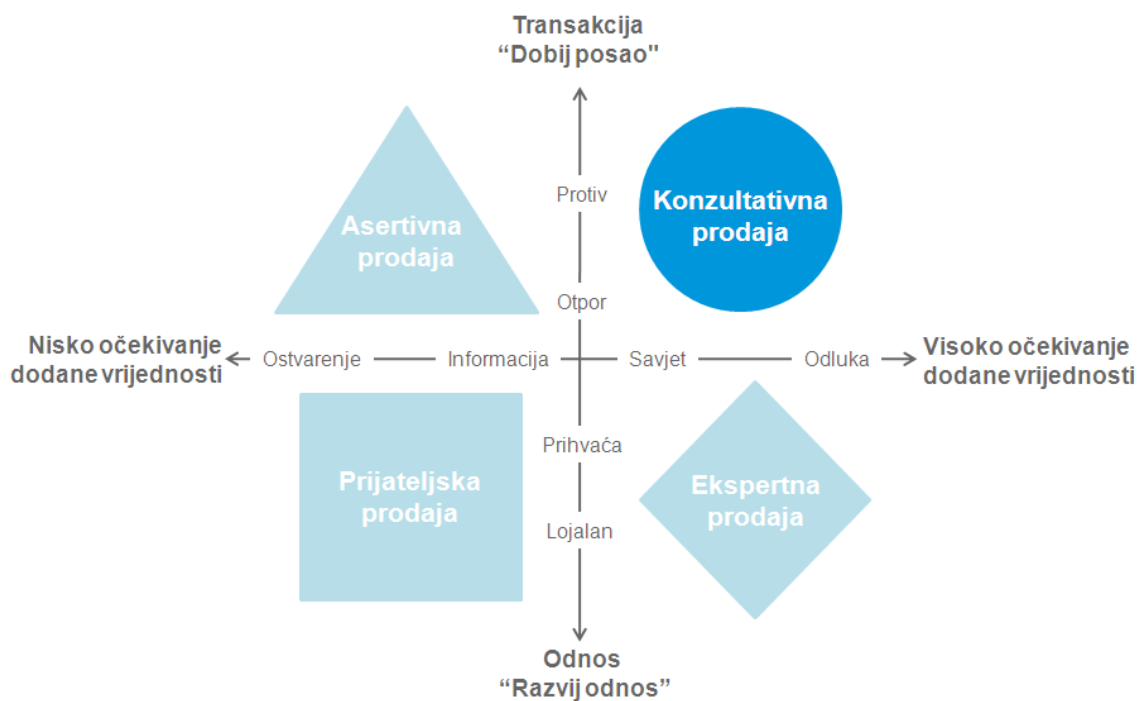


radionice Situacijske prodaje

# Konzultativna prodaja

Situacijska prodaja



# Konzultativna prodaja

(trajanje radionice 2 dana)

*Program obrađuje posebnosti onih prodajnih i pregovaračkih situacija gdje se radi o prodaji složenih rješenja ili o dugotrajnim složenim prodajnim procesima koji uključuju različite osobe iz kupčeve organizacije. Prije svega radi se o situacijama gdje kupac nije u potpunosti siguran što je njegov pravi razvojni problem i koje je pravo rješenje, te od prodavača očekuje da u cjelini preuzme odgovornost za predloženo rješenje. Rješenje bi kupcu trebalo pomoći ostvariti glavne razvojne ciljeve i ambicije, te iskoristiti tržišne prilike.*

## RADIONICA JE NAMIJENJENA:

prodajnim predstavnicima, voditeljima ključnih kupaca, managerima – koji u svom prodajnom radu imaju potrebu “prodajno” utjecati na osobe na svim hijerarhijskim razinama odlučivanja, te svim djelatnicima koji žele poboljšati svoje prodajno - savjetodavne vještine.

## CILJ RADIONICE:

omogućiti polaznicima utvrđivanje kada je potrebna konzultativna prodaja, koja su ključna područja u konzultativnoj prodaji, te poboljšati vještine potrebne za ovakav način prodaje.

## SADRŽAJ RADIONICE:

- uvod u konzultativnu prodaju
  - različiti prodajni pristupi – „Differentiated Selling”
  - konzultativni prodajni proces
  - tržišni pokretači, poslovni prioriteti
- 
- prepreke, rješenja, USP, brzina djelovanja
  - “alati” za prikupljanje informacija
  - projekcija prikupljenih informacija
- 
- prezentacija vrijednosti kroz proces prodajnog rada
  - prigovori
  - praktična primjena konzultativne prodaje

## KORISTI – NAKON RADIONICE ĆETE BITI U MOGUĆNOSTI:

- prepoznati razlike između "svakodnevne" prodaje i konzultativne prodaje
- sagledati i uvježbati konzultativan prodajni pristup, kako tijekom razgovora, tako i prilikom prezentacije rješenja
- pripremiti se za prigovore tijekom prodajnog proces
- primjeniti elemente konzultativne prodaje na konkretnoj situaciji.