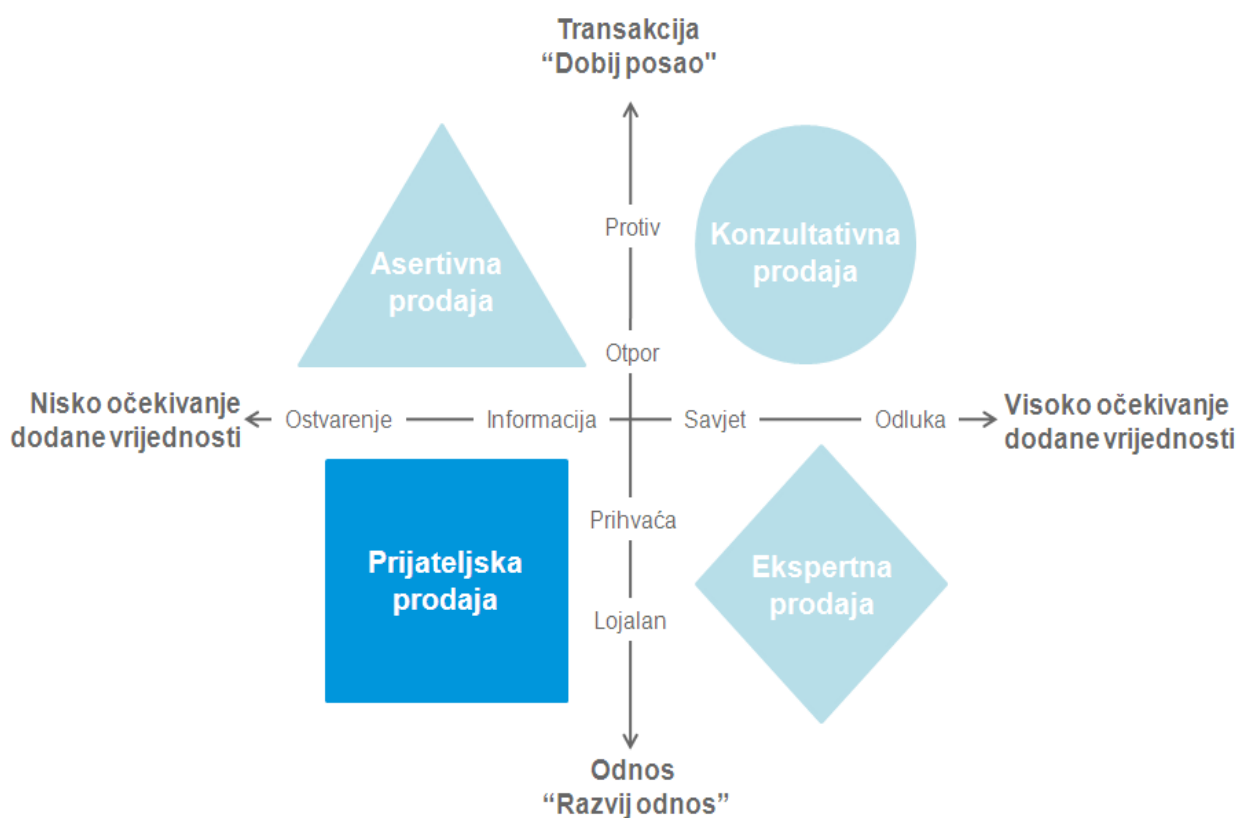


radionice Situacijske prodaje

Prijateljska prodaja

Situacijska prodaja



Prijateljska prodaja

(trajanje radionice 2 dana)

Imati dobre odnose s kupcima nije lako, no nije nemoguće. Moguće je ako smo svjesni kako kupčeva, tako i svog ponašanja. Razumijevanje na temelju prijateljske prodaje omogućava da bolje spoznamo i razumijemo kako sa vlastitim ponašanjem možemo bolje iskoristiti prodajne mogućnosti, a sve u cilju stvaranja dobrih i dugotrajnih partnerskih odnosa.

RADIONICA JE NAMIJENJENA:

prodajnim predstavnicima, voditeljima ključnih kupaca, savjetnicima, osobama koje vode brigu o kupcima, odnosno svim članovima tima koji prodaju proizvode ili usluge. Program je također namijenjen svim zaposlenim u "customer care" odjelima.

CILJ RADIONICE:

povećati učinkovitost poslovnih odnosa, te uz dobru komunikaciju s kupcima stvoriti dugotrajno partnerstvo.

SADRŽAJ RADIONICE:

- uvod u prijateljsku prodaju
- razumjeti kada i kako upotrijebiti prijateljsku prodaju
- prilagodba vlastitog komunikacijskog profila
- kako do boljeg prodajnog rezultata
- razvoj dugoročne suradnje
- izrada akcijskog plana za jednog kupca
- individualni akcijski plan

KORISTI – NAKON RADIONICE ĆETE BITI U MOGUĆNOSTI:

- kupcima za proširenje suradnje bez nepotrebnih pritisaka
- spoznati načine kako poboljšati mogućnosti za ponovnu kupnju i dodatnu prodaju
- uz upotrebu odgovarajućih prodajnih tehnika i prodajnih metoda poboljšati odnose s postojećim kupcima
- izraditi praktičan plan za poboljšanje odnosa s izabranim kupcem.