

## Radionica STAR\* (4P)

(trajanje radionice - 2 dana)

### KAKO POVEĆATI SVOJ PRODAJNI UČINAK

U svojem svakodnevnom radu moramo ostvariti određene rezultate i ciljeve. Za Vas to znači pružiti kupcima najbolju moguću uslugu. Ukoliko ih slušate, razumijete, zainteresirate, ohrabrite, privučete i uvjerite, Vaše šanse za uspjehom su puno veće. Morate se “naoružati” vještinama koje Vam omogućuju da kontrolirate prodajni proces do njegovog zaključka, što je i cilj ove radionice. Kroz nju ćete dobiti osnovna znanja o tehnici kojom ćete osnažiti Vašu prodajnu učinkovitost u svim situacijama u kojima se nalazite prilikom kontakta sa kupcima u prodavaonici.

### RADIONICA JE NAMIJENJENA

Svi trgovci, zamjenici voditelja i voditelji prodavaonica – sve osobe koje su u direktnom kontaktu sa kupcima.

Za polaznike je poželjno da imaju minimalno prodajno iskustvo, čak iako je kratko.

### CILJ RADIONICE

Igranje uloga, kombinirajući stvarne prodajne situacije sa teorijskom podlogom.

Radom u grupi se postiže maksimalna sinergija između sudionika, dok se kroz individualne vježbe preneseni koncept prilagođava profesionalnoj ulozi i stvarnosti svakog polaznika.

Na kraju radionice svaki polaznik izrađuje svoj akcijski plan čija provedba se nadzire od strane organizatora.

### KORISTI OD RADIONICE

Ovaj program je namjenjen tvrtkama koje su u direktnom kontaktu sa kupcima. Omogućava bržu isplativost uloženog truda od strane prodavača. Tijekom Vašeg profesionalnog razvoja, biti ćete u mogućnosti koristiti se tehnikom koja će Vam omogućiti kombiniranje optimalnih dijelova svog profesionalnog iskustva – STAR\*(4P) metoda.

### SADRŽAJ RADIONICE

#### 1. Razumjeti osnovne elemente prodaje

- Struktura dobrog prodajnog nastupa
- Pravila učinkovitog ponašanja
- Ravnoteža između empatije / projekcije

#### 2. Izoštriti Vašu sposobnost prodaje

- Što znači prodati?
- Različiti profili kupaca i kako im se prilagoditi

#### 3. **S**.alute (P.ozdravi) – korak 1

- Što činiti a što ne
- Najbolja iskustva

#### 4. **T**.ranslate (P.itaj) – korak 2

- Tehnika postavljanja pitanja
- Kako stvoriti “lijevak” prilagođen cilju
- Kako se prilagoditi profilu kupca

#### 5. **A**.dd (P.onudi) – korak 3

- Što je argument?
- Dvije dimenzije argumenta
- Kako raditi dodatnu-vezanu prodaju (up-sell / cross-sell)
- Racionalni argument
- Osobni argument
- Kako stvoriti snažan argument

#### 6. **R**.ealize (P.rodaj) – korak 4

- Što je prigovor?
- Različiti tipovi prigovora
- Što je zaključak?
- Učinkovite tehnike zatvaranja
- Kako postići fiksni cilj

#### 7. Osobni akcijski plan