

Mercuri International

REMOTE SELLING

ZAŠTO REMOTE SELLING?

Nove tehnologije znatno su proširile mogućnosti interakcije s kupcima. Otkrijte kako iskoristiti prednosti prodaje na daljinu i svaki web sastanak pretvorite u uspjeh! Pročitajte više o putu učenja na daljinu ili kao prvi korak, preuzmite našu listu za provjeru za uspješne virtualne sastanke.





POLAZNICI

Svi prodajni profesionalci koji žele maksimizirati svoja postignuća u prodaji putem web aplikacija.



TRAJANJE: 1 sat i 30 min.

(sadržaj se može pregledavati neograničen broj puta za vrijeme trajanja licence)



DODATNE INFORMACIJE

100% on-line učenje

Svi sadržaji su prilagođeni za prijenosna računala, tablete i pametne telefone.



PREGLED SADRŽAJA TRENINGA

(svi sadržaji su na engleskom jeziku)

Poglavlje 1: Uvod u *Remote selling*

Modul 1: Razlike između sastanaka licem-u-lice i virtualnih prodajnih sastanaka

Poglavlje 2: Priprema za web sastanak

Modul 2: Prikupljanje informacija o kupcu na web-u

Modul 3: 4S metodologija

Alat: Lista za pripremu

Poglavlje 3: Za vrijeme web sastanka

Modul 4: Učinkovito korištenje webinarara

Modul 5: Učinkovita virtualna komunikacija

Modul 6: Aktivno slušanje

Modul 7: Učinkoviti prezentacijski materijali

Modul 8: Korištenje *storytelling-a* za angažiranje sudionika



PREGLED SADRŽAJA WEB TRENINGA

Poglavlje 1: UVOD U *REMOTE SELLING*

Modul 1: Razlike između sastanaka licem-u-lice i virtualnih prodajnih sastanaka

Otkrijte glavne razlike između sastanaka licem u lice i virtualnih prodajnih sastanaka.

Koje su mogućnosti i rizici vezani za web komunikaciju?

Koji su izazovi koje treba savladati?



Poglavlje 2: PRIPREMA ZA WEB SASTANAK

Modul 2: Prikupljanje informacija o kupcu na web-u

Internet je dao pristup do velike količine informacija koje možemo iskoristiti za istraživanje prije sastanka odnosno za olakšanje procesa pripreme. Otkrijte kako koristiti Internet i socijalne medije za prikupljanje vjerodostojnih informacija o (potencijalnim) kupcima.

Modul 3: 4S metodologija

Za izvođenje učinkovite pripreme koristite 4S metodologiju:

- Situacija u kojoj se kupac nalazi
- Selekcija odgovarajućih ciljeva
- Scenario predstojećeg sastanka
- Sadržaji za potporu

Alat: Lista za pripremu

Priprema je uvijek ključ – za virtualne sastanke čak i značajnija. Provjerite i iznačite sve “kućice” kako bi osigurali da sastanke izvodite na najbolji mogući način.



Poglavlje 3: ZA VRIJEME WEB SASTANKA

Modul 4: Učinkovito korištenje webinarara

Virtualni sastanci imaju velik broj prednosti i koristi, ali istovremeno predstavljaju specifičan izazov. Ovdje navodimo savjete i smjernice kako virtualne sastanke pretvoriti u uspjeh.

Modul 5: Učinkovito korištenje virtualne komunikacije

Velik broj ljudi komunikaciju za vrijeme virtualnih sastanaka vidi vrlo izazovnom. Ovdje obrađujemo potrebna komunikacijska znanja i vještine te dajemo savjete koji će vaše virtualne sastanke podići na višu razinu.

Modul 6: Aktivno slušanje

Aktivno slušanje je temeljna prodajna vještina ključna za uspjeh.

Aktivno slušanje znači posvećivanje sugovorniku pune i nepodijeljene pažnje – otkrijmo kako to učiniti na najbolji način.



Poglavlje 3: ZA VRIJEME WEB SASTANKA

Modul 7: Učinkoviti prezentacijski materijali

Koristeći multimedijske sadržaje u značajnoj mjeri pojačava emocionalnu snagu prodajnog predstavnika i pojačava stupanj utjecaja.

Prodajni predstavnik mora vladati pravilima dvokanalne komunikacije: audio poruke trebaju biti podržane odgovarajućim i učinkovitim vizualnim porukama jer na taj način osiguravamo viši stupanj utjecaja.

Modul 8: Korištenje *storytelling*-a za angažiranje sudionika

Priče su najbolji način za pokretanje emocija, a emocije su najbolji način za utjecaj na odluke i promjene. Otkrijte kako korištenje *storytelling*-a može vašu poruku učiniti atraktivnom i kako se možete bolje razlikovati od konkurenata.





MERCURI
international