



# VALUE BASED SELLING

Methodologija za izazovne prodajne situacije

# VALUE BASED SELLING PRISTUP

Value Based Selling je način prodaje koji radi pomak fokusa sa **proizvoda na partnera - kupca.**

Kupci vole raditi s prodajnim predstavnicima koji razumije njihovo poslovanje, poslovne ciljeve, poslovne brojke, odnosno s onima koji im pomažu u postizanju ciljeva, umjesto onih prodajnih predstavnika koji im so prodaju proizvod ili uslugu.

***Kako bi prodajni proces napravili na odgovarajući način kupcima trebamo predstaviti našu vrijednost ...  
SNAGU VRIJEDNOSTI.***



# VALUE BASED SELLING



# VIRTUAL TRAINING PROGRAM

- digitalni moduli
- virtualne radionice


  
SURVEY &  
LOCALIZATION  
MEETING

  
VIRTUAL KICK  
OFF WEBINAR


  
DIGITAL  
MODULES

  
TEST EP


  
2H VIRTUAL

  
HOMEWORK

  
2H VIRTUAL


  
HOMEWORK

  
2H VIRTUAL


  
HOMEWORK

# VALUE BASED SELLING

## PUT UČENJA

  
HOMEWORK

  
2H VIRTUAL

  
HOMEWORK

  
2H VIRTUAL

  
2H VIRTUAL  
ACTION PLAN

  
YOUR OWN  
CASE

  
FOLLOW UP WEBINAR

  
WORKSHOP:  
BEST PRACTICES

  
IMPLEMENTATION  
BAROMETER

  
PATH  
CERTIFICATION

# VIRTUALNE RADIONICE - SADRŽAJ AGENDA

## VIRT. RADIONICA 1 - RAZUMIJEVANJE VBS

Satnica	Sadržaj
9:00 – 10:00	Razumijevanje Value Based Selling-a
	Pauza
10:10 – 11:10	Model Situacijske prodaje

## VIRT. RADIONICA 4 - OSMISLI

Satnica	Sadržaj
9:00 – 10:00	Oblikovanje prilagođenog prijedloga vrijednosti za kupca
	Pauza
10:10 – 11:10	Analiza slučaja – Uponor slučaj – proizvodi

## VIRT. RADIONICA 2 - ISTRAŽI

Satnica	Sadržaj
9:00 – 10:00	Analiza slučaja – Plinski ventil Razumijevanje kupčevih potreba
	Pauza
10:10 – 11:10	Osobe koje donose odluku - proces utjecaja

## VIRT. RADIONICA 5 - PREZENTIRAJ

Satnica	Sadržaj
9:00 – 10:00	Oblikovanje prilagođenog prijedloga vrijednosti za kupca: Studija slučaja – utvrdite koristi za kupca
	Pauza
10:10 – 11:10	Izrade vrijednosne prodajne priče

## VIRT. RADIONICA 3 - ISTRAŽI

Satnica	Sadržaj
9:00 – 10:00	ČMPA tehnika
	Pauza
10:10 – 11:10	Studija slučaja: razumijevanje kupčevih potreba

## VIRT. RADIONICA 6 - ANGAŽIRAJ

Satnica	Sadržaj
9:00 – 10:00	Upravljanje prigovorima Tehnika 7 koraka
	Pauza
10:10 – 11:10	Studija slučaja: prigovori i argumentacija na Uponor ponuda/ prijedlozima