



VALUE BASED SELLING

Prodaja vrijednosti

Metodologija za izazovne prodajne situacije

Copyright © Mercuri International

VALUE BASED SELLING PRISTUP

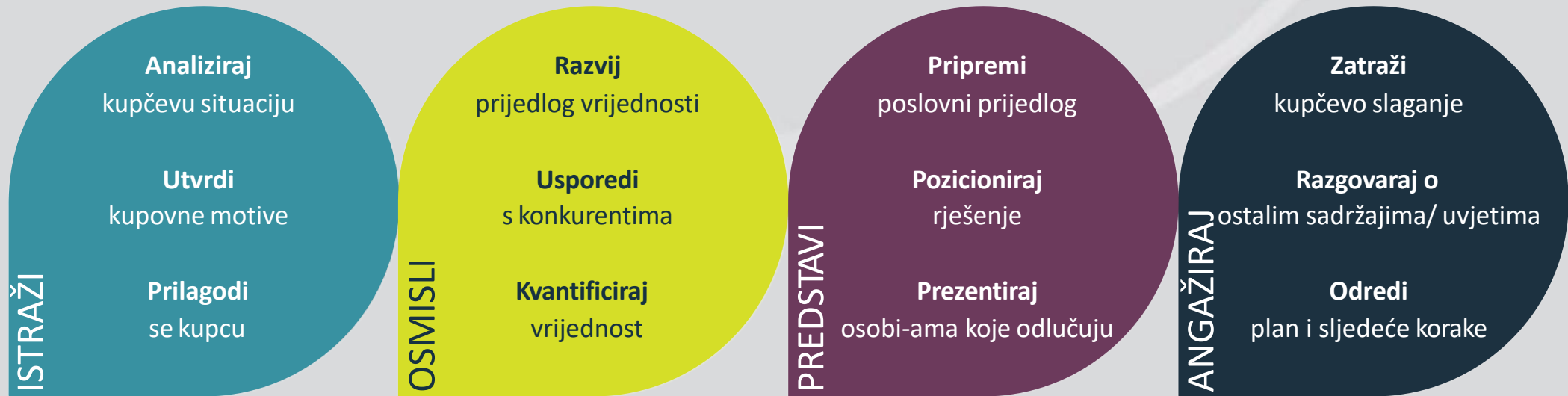
Value Based Selling je način prodaje koji radi pomak fokusa sa **proizvoda na partnera - kupca.**

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



program Value Based Selling



POLAZNICI

Svi prodajni profesionalci koji žele napredne vještine prodaje temeljene na vrijednosti proizvoda i kompetitivnim prednostima u odnosu na konkurenciju.



TRAJANJE:
dvodnevna radionica

- Situacijska prodaja (Asertivna, Prijateljska, Konzultativna i Ekspertna prodaja)
- Stvaranje vrijednosti i strategija
- Suradnja – razumijevanje pozicija ključnih dionika
- Postavljanje pravih pitanja
- Prilagodba različitim razinama komunikacije
- Oblikovanje kompetitivnih prednosti
- Asertivnost u ključnim situacijama
- Potencijalni prigovori u prodaji temeljenoj na vrijednosti