

# TRENING VJEŠTINE PRODAJE



## SADRŽAJ:

### KAKO SE USPJEŠNO PRIPREMITI ZA PRODAJU

- Što je prodaja
- Psihologija prodaje
- Trendovi na tržištu
- Karakteristike uspješnog prodavača
- Akcijski plan i postavljanje ciljeva u prodaji
- Mjerenje uspješnosti

### KAKO USPJEŠNO PRODAVATI U PRAKSI

- Prodajni ciklus
- Priprema za prodaju
- Kontakt s potencijalnim kupcem
- Nuđenje najboljih rješenja
- Pitanja, prigovori, otpori i izgovori kupaca
- Zaključenje prodajnog razgovora
- Post-prodajne aktivnosti

### UČINKOVITE METODE I TEHNIKE U PRODAJI

- Postavljanje pitanja kroz aktivno slušanje
- Uspješno prezentiranje proizvoda
- Učinkovito rješavanje prigovora, otpora i izgovora
- Uspješno zaključenje prodaje

### IZREKE MUDRIH