

SEMINAR VJEŠTINE PRODAJE



SADRŽAJ:

KAKO SE USPJEŠNO PRIPREMITI ZA PRODAJU

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

KAKO USPJEŠNO PRODAVATI U PRAKSI I.

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

KAKO USPJEŠNO PRODAVATI U PRAKSI II.

- Učinkovite metode i tehnike u prodaji
- Metoda prodaje "licem u lice"
- Telemarketing
- Postavljanje pitanja kroz aktivno slušanje
- Uspješno prezentiranje proizvoda
- Učinkovito rješavanje prigovora, otpora i izgovora
- Uspješno zaključenje prodaje
- Izreke mudrih