

Mercuri International

# PRODAJA SA JAKOM KONKURENCIJOM

## ASSERTIVE SELLING

Ovaj put učenja je namenjen osposobljavanju zaposlenih za prodaju u visoko konkurentnom okruženju.

Na kraju puta će učesnici biti potpuno osposobljeni za razgovore sa klijentima koji imaju ili preferiraju drugog dobavljača.



## UČESNICI

Svi zaposleni koji se bave prodajom u visoko konkurentnom okruženju.



## TRAJANJE LICENCE: 6 meseci

(sadržaj se može pregledati neograničen broj puta za vreme trajanja licence)



## OSTALE INFORMACIJE

Put učenja podrazumeva jednu od tri varijante:

1. Online sadržaje
2. Online sadržaje i 2 implementacijske radionice
3. Online sadržaje, 2 implementacijske radionice i 2 individualna koučinga



## PREGLED PUTA UČENJA

**Korak 1: Samoprocena o ponašanju u različitim prodajnim situacijama, test "4P"**

**Korak 2: 4 moguće prodajne situacije (Prilagođena prodaja - Differentiated Selling®)**

**Korak 3: Aktivno slušanje**

**Korak 4: Asertivna prodaja**

**Korak 5: (Virtuelna) implementacijska radionica\***

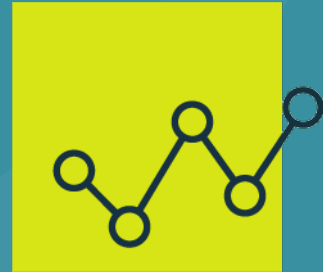
**Korak 6: Tehnika za anuliranje konkurencije - 6 Bojnih polja**

**Korak 7: (Virtuelna) implementacijska radionica\***

**Korak 8: Finalna vežba i sertifikacija**

**Korak 9: 2 individualna koučinga\***

**\*Opciono**



# OPIS PUTA UČENJA

# KORAK 1: SAMOPROCENA O PONAŠANJU U RAZLIČITIM PRODAJNIM SITUACIJAMA

## Samoprocena u prvom koraku se sastoji iz dva upitnika:

1. Pre-asement – Upitnik o prepoznavanju prodajnih situacija:
  - Učesnici procenjuju koja je reakcija prodavca u određenoj prodajnoj situaciji adekvatna (ponuđena pitanja sa izborom opcije)
2. Samoprocena reakcija u prodajnim situacijama – 4P
  - Kako učesnici najčešće reaguju u prodajnim situacijama? (orijentacija na zadatak ili ljude, proaktivnost ili reaktivnost)
  - Kroz test se mogu analizirati i tipovi kupaca sa kojima se zaposleni susreću



## KORAK 2: 4 MOGUĆE PRODAJNE SITUACIJE (PRILAGOĐENA PRODAJA - DIFFERENTIATED SELLING®)

Korak sadrži opis 4 moguće prodajne situacije i način njihovog dijagnostikovanja

- Asertivna prodaja
- Konsultativna prodaja
- Partnerska prodaja
- Ekspertska prodaja

Elementi modula:

Interaktivni e-modul – Prilagođena prodaja

Dokument za preuzimanje u PDF formatu

Otvoreno pitanje tematski vezano za sadržaj ovog koraka



# KORAK 3: AKTIVNO SLUŠANJE

## Učesnici osvešćuju svoju veštinu aktivnog slušanja

- Kako će klijent znati da ga aktivno slušate?
- Elementi I tehnike aktivnog slušanja
- Samoprocena – Da li sam dobar slušalac?
- Rezultat testa sa ukazivanjem na potreban razvoj veštine slušanja
- Video – TEDx govor



# KORAK 4: ASERTIVNA PRODAJA

Elementi modula:

- Prepoznavanje prodajne situacije – zatvoreno pitanje
- Interaktivni e modul – Asertivna prodaja
- Dokument za preuzimanje

Kako izgraditi proces uticanja?

- Čime započeti razgovor sa osobom na koju treba da vršite uticaj?
- Šta treba da pokažete?
- S kojim argumentima se morate suočiti?
- Šta treba da dokažete?
- Kakvu strukturu treba da upotrebite?
- Koje ključne stvari treba ponoviti nekoliko puta?
- Kakve primedbe očekujete, kojim redom? Koji će biti odgovori?
- Logička veza među elementima razgovora



# KORAK 5: (VIRTUELNA) IMPLEMENTACIJSKA RADIONICA\*

**Trajanje:** 1,5h

**Broj učesnika:** max 12

**Cilj:** Primena stečenih znanja i veština u praksi, sticanje samopouzdanja u primeni metodologije asertivne prodaje.

\*Napomena: Radionice su namenjene provežbavanju stečenih znanja na primerima učesnika i deo su naprednijih paketa puteva učenja.

\*Opciono





# ORGANIZACIJA IMPLEMENTACIJSKIH RADIONICA



## Impl. radionica 1:

Teorija, Diskusija,  
Vežba i domaći zadatka

Trajanje :2 h.

## Domaći zadatak i

### feedback:

Rad na domaćem zadatku  
i individualni feedback

## Impl. radionica 2:

Ponavljjanje, Q&A, Vežbe,  
Deljenje najboljih praksi

Trajanje: 2 h.

## Test i feedback

## KORAK 6: TEHNIKA ZA ANULIRANJE KONKURENCIJE - 6 BOJNIH POLJA®

Metodologija razvijena od strane Mercuri International namenjena izradi prodajnog scenarija, koji uzima u obzir:

- definisane potrebe kupca
- ponudu kompanije
- ponudu konkurencije

Dobijeni scenario služi učesnicima u situacijama kada prodaju klijentima koji ih odbijaju zbog postojeće saradnje sa konkurencijom.



# KORAK 7: (VIRTUELNA) IMPLEMENTACIJSKA RADIONICA\*

**Trajanje:** 1,5h

**Broj učesnika:** max 12

**Cilj:** Primena stečenih znanja i veština u praksi, sticanje samopouzdanja u primeni metodologije 6 bojnih polja.

\*Napomena: Radionice su namenjene provežbavanju stečenih znanja na primerima učesnika i deo su naprednijih paketa puteva učenja.

\*Opciono

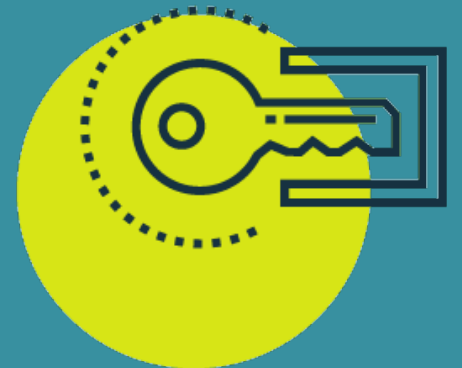


# KORAK 8: FINALNA VEŽBA I SERTIFIKACIJA

## TEST STEČENOG ZNANJA

Poslednji korak na ovom putu učenja sadrži interaktivni modul baziran na scenariju sa gemifikacijom u kom učesnici mogu da primene ono što su naučili i da dobiju pristup ostalim alatima i dokumentima iz ovog puta učenja.

Osvojen sertifikat učesnici mogu da upload-uju na svoje LinkedIn profile.



## KORAK 6: KOUČING\*

Individualni koučing je namenjen učvrščivanju znanja i primeni u praksi odnosno na poslovnim prilikama sa kojima će se učesnik susresti u bližoj budućnosti.

Razrađuju se, dakle, konkretni primeri, specifični za industriju i način prodaje kompanije iz koje učesnik dolazi.

\*Opciono





**MERCURI**  
international