



Mercuri International

KLJUČNE VEŠTINE PRODAJE



PREGLED PROGRAMA

Mercuri International KLJUČNE VEŠTINE PRODAJE

Ovo je program namenjen unapređenju osnovnih prodajnih veština prodavca, koje su uvek osnova svakog uspešnog prodajnog razgovora. Na ovom putu učenja učesnici mogu da otkriju sve korake prodajnog procesa i dobiju važne uvide o tome kako da primene relevantne tehnike prodaje.

UČESNICI

Svi profesionalci u prodaji koji žele da unaprede svoje prodajne performanse.

TRAJANJE

Digitalni sadržaj: **4 sata i 30 min**

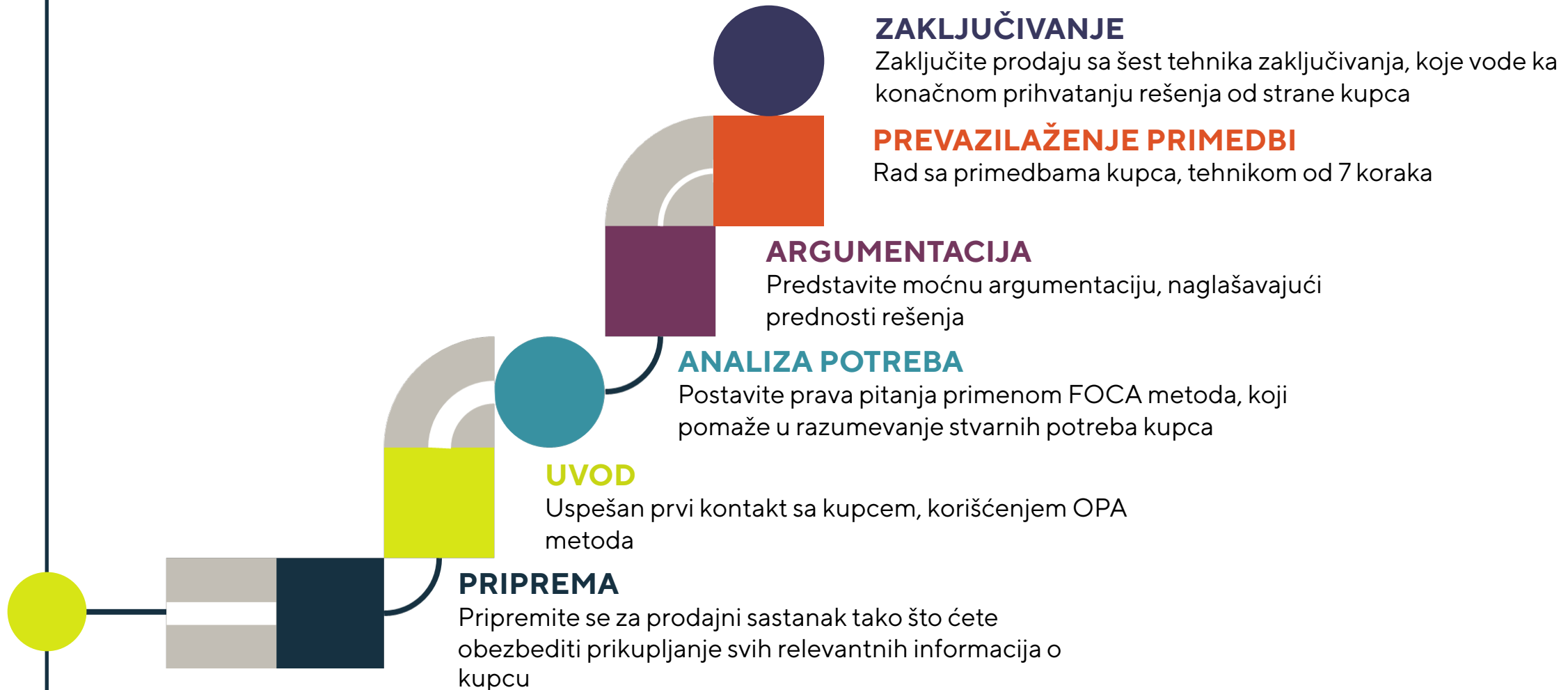
NAČIN IZVOĐENJA

100% digitalno ili u kombinaciji sa treninzima u učionici.

Interaktivni sadržaj, video zapisi, vežbe, upitnici, dokumenti koji se mogu preuzeti i otvoreni forumi za povezivanje sa kolegama. Sav materijal je dostupan na laptopovima, tabletima i pametnim telefonima.



OPIS SADRŽAJA



OPIS SADRŽAJA

1

UVOD U DAPA METOD PRODAJE

- Šta znači prodaja?
- Šta je DAPA?

2

PRIPREMA

- Kako prikupiti informacije?
- Kako se povezati sa kupcem?
- Definisanje cilja sastanka
- Kako strukturisati sastanak

3

PRISTUP

- Kako prići kupcu
- Šta je OPA?

4

DEFINISANJE POTREBA KUPCA

- Definisanje potreba
- Razumevanje potreba vašeg kupca
- Otkrijte potrebe klijenata uz pomoć DA-PA pitanja
- Saveti za otkrivanje potreba kupca

5

ARGUMENTACIJA

- Analiza argumentacije
- Predstavljanje rešenja
- Efikasno korišćenje argumentacije
- Predstavljanje cene
- Planiranje argumentacije
- Saveti za argumentovanje

6

RAD SA PRIMEDBAMA

- Kako postupati sa primedbama
- Više o radu sa primedbama
- Priprema za suočavanje sa primedbama
- Saveti za rad sa primedbama

7

ZAKLJUČIVANJE PRODAJE

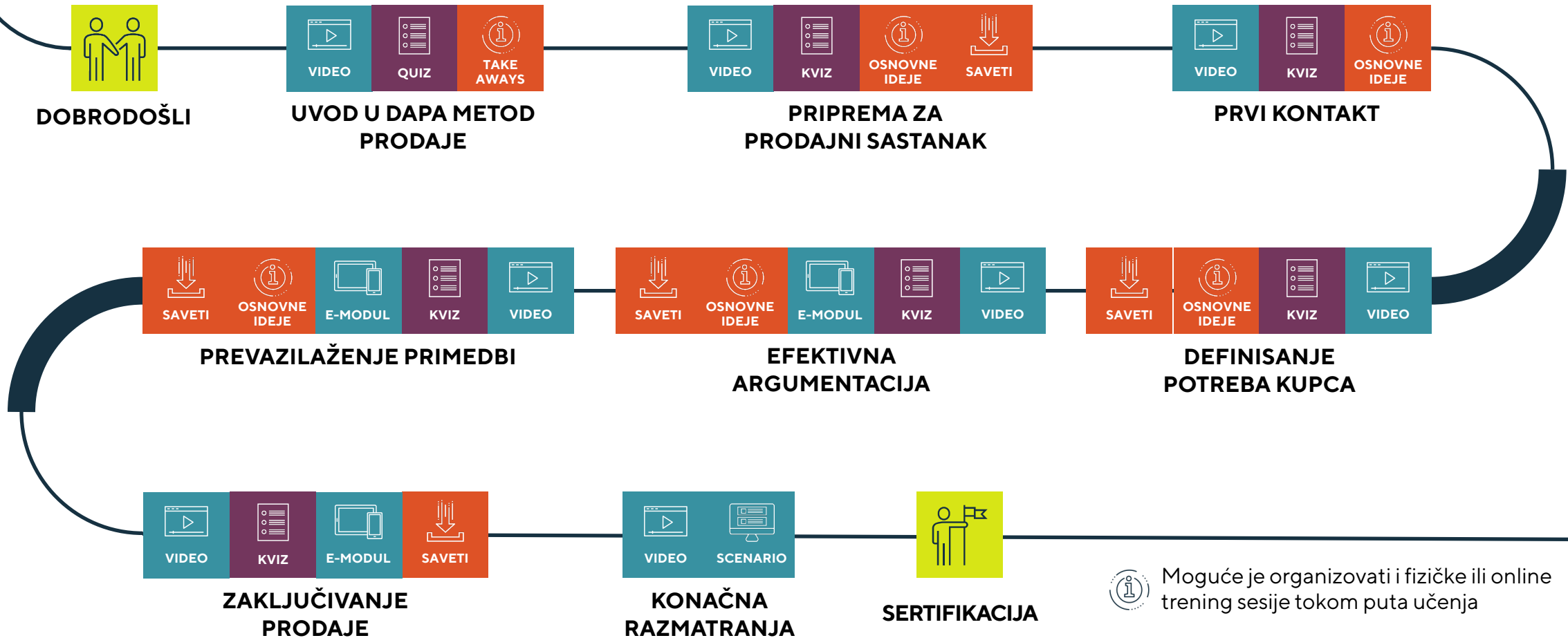
- Identifikujte kupovne signale i pravovremeno zaključite prodaju
- Primena tehnika zatvaranja prodaje
- Izborite se sa konačnim otporom i obezbedite "da"

8

KONAČNA RAZMATRANJA

- Vreme je za vežbanje sa gemifikovanim scenarijem

PUT UČENJA





Mercuri International

RAZVIJAJTE SVOJE LJUDE,
RAZVIJAJTE SVOJE POSLOVANJE

