MERCURI
international

PRODAJA VELIKIH POSLOVNIH PRILIKA

Mercuri Opportunity to Order

PREGLED PROGRAMA

Mercuri International

ZAŠTO „PRODAJA VELIKIH POSLOVNIH PRILIKA“?

Kao prodavac, ponekad je potrebno da razmotrite više prilika za prodaju. Ali nisu sve vredne truda, pa je ključno da naučite kako da ih razlikujete.

Pratite ovaj hibridni put učenja da biste naučili kako da analizirate i upravljate prilikama za prodaju i pretvorite ih u uspeh!

KOME JE PROGRAM NAMENJEN

Svim specijalistima prodaje koji žele da povećaju svoje šanse za pretvaranje prilika u porudžbinu.

TRAJANJE

1 sat 30 minuta digitalnog učenja
2 dana "uživo" ili 8 sati (kroz 4 sesije) virtuelnog treninga

NAČIN IZVOĐENJA

Hibridni program: digitalno učenje u kombinaciji sa radom uživo ili virtuelne učionice.

"Uživo" ili virtuelna obuka, video zapisi, interaktivni sadržaji, tutorijali, upitnici, dokumenti koje možete preuzeti i otvoreni forumi za povezivanje i deljenje informacija. Sav sadržaj za učenje prilagođen je za korišćenje na laptop računarima, tabletima i pametnim telefonima.

Copyright © Mercuri International

PREGLED PROGRAMA

1

PROCENA PRILIKE ZA PRODAJU

Shvatite koja prilika za prodaju je vredna truda, odnosno da li je realna, privlačna i da li postoje šanse za uspeh.

2

STRATEGIJA REŠENJA

Pripremite pravo rešenje uzimajući u obzir dva važna faktora: prodajne situacije i taktike koje se mogu koristiti u svakoj situaciji.

3

USKLAĐIVANJE KONTAKATA

Pravilno identifikujte i komunicirajte sa različitim "igračima" u timu za donošenje odluke, gde svi imaju različite uloge, moć i specifičan odnos sa prodavcem.

4

PREZENTACIJA REŠENJA

Privucite pažnju publike kroz uspešnu prezentaciju koja uključuje: snažan uvod i zaključak, vrednost predstavljenog rešenja, relevantne elemente koji se odnose na prodajnu situaciju i upotrebu odgovarajuće taktike.

Copyright © Mercuri International

PREGLED SADRŽAJA

1 PROCENA PRILIKE ZA PRODAJU

- Ključne informacije koje treba da znate prilikom procene prilike
- Je li realna? Je li privlačna? Kakve su vam šanse?

2 STRATEGIJA REŠENJA

- Šest prodajnih situacija i kako se nositi sa njima
- Upravljanje prilikama za prodaju

3 USKLAĐIVANJE KONTAKATA

- Igrači
- Metod SETUP
- Ravnoteža moći
- Kakav stav imaju igrači
- Pojedinačna usklađivanja

4 PREDSTAVLJANJE REŠENJA

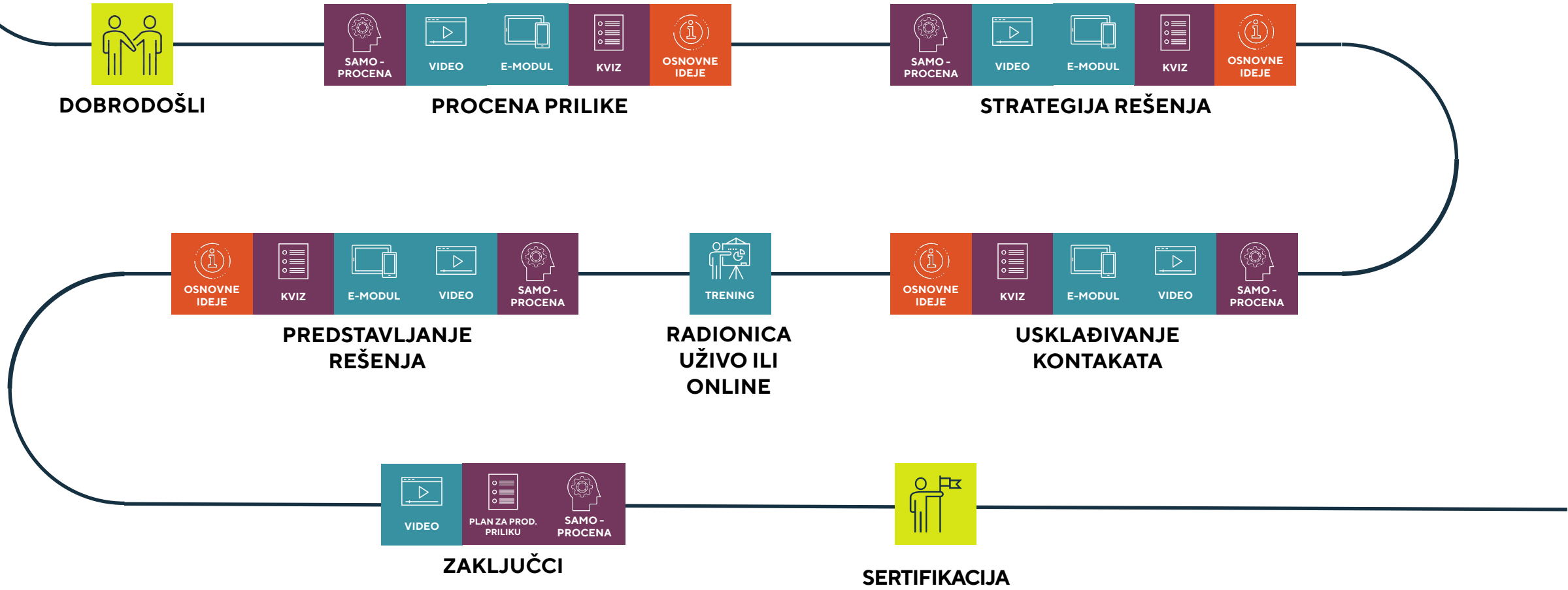
- Proces kupovine kupca
- Kako napraviti prezentaciju rešenja?
- Prodaja vrednosti
- Koju taktiku možete koristiti?

5 ZAKLJUČCI

Plan za prodajnu priliku

Copyright © Mercuri International

PUT UČENJA



Copyright © Mercuri International

STONA IGRA

Tokom virtualnih radionica i uživo, učesnici igraju društvenu igru O2O, koja ih vodi kroz 4 koraka procesa.

Kada rade u grupama, testiraju stečene veštine i praksi:

- Analiza prilike za prodaju, da bi se utvrdilo da li je realna, privlačna i kakve su nam šanse za uspeh
- Određenje najboljeg rešenja za specifičnu prodajnu situaciju
- Usklađivanje kontakata, koji odlučuju o toj prilici
- Predstavljanje rešenja

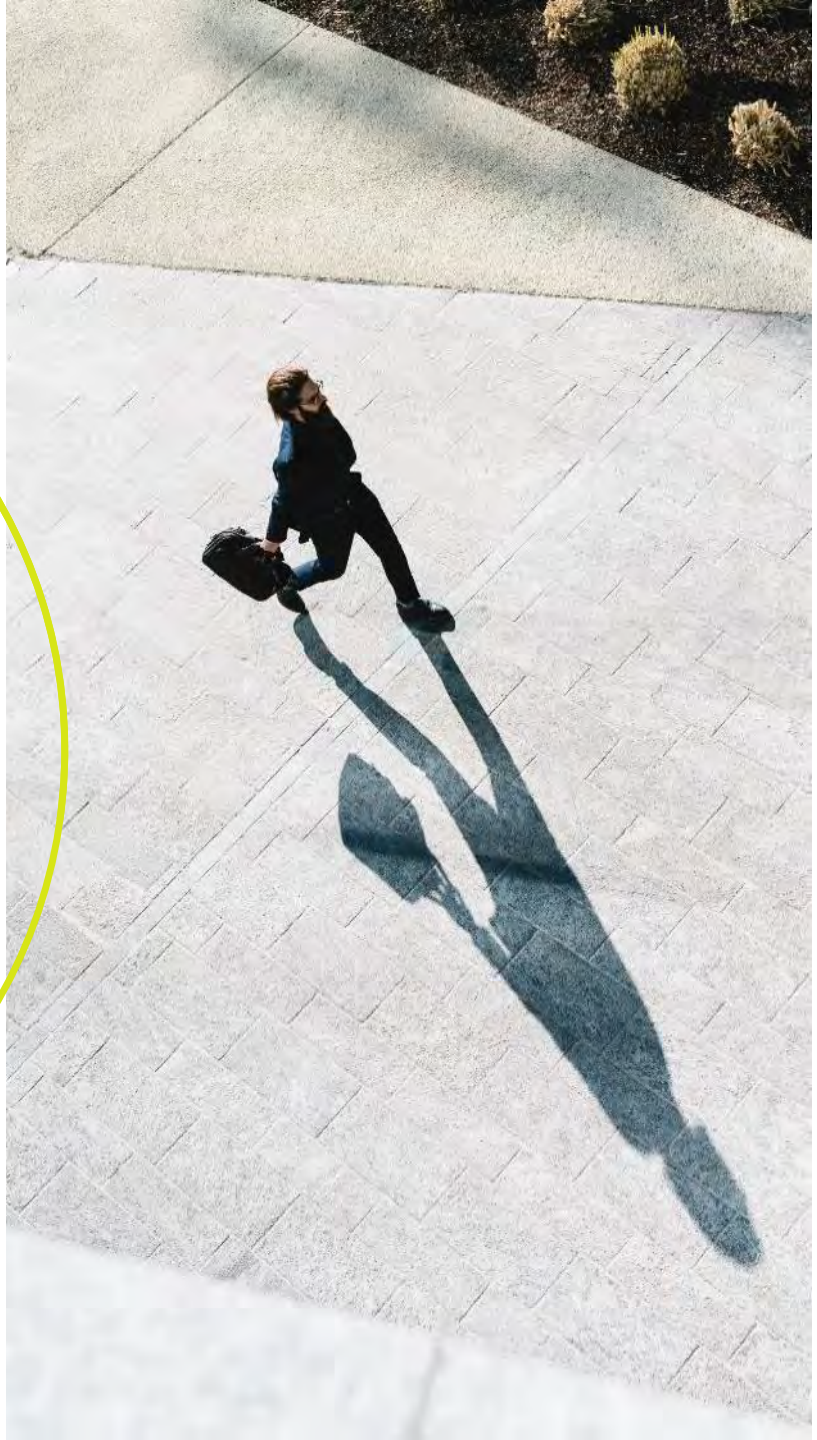
Copyright © Mercuri International

PLAN ZA PRODAJNU PRILIKU

Ovaj alat je vodič, koji **pomaže učesnicima da analiziraju svaku priliku,** tako što analiziraju različite nivoe upravljanja prilikom, poseduju potrebne informacije i određuju strategiju i taktiku, koje mogu da koriste u cilju **povećanja verovatnoće za pozitivan ishod**.

Copyright © Mercuri International

MERCURI international

Mercuri International

RAZVIJAJTE SVOJE LJUDE, RAZVIJAJTE SVOJE POSLOVANJE