



Mercuri International

PRODAJA "NA DALJINU"



PREGLED PROGRAMA

Mercuri International

ZAŠTO "PRODAJA NA DALJINU"?

Nove tehnologije su znatno proširile mogućnosti za komunikaciju sa klijentima. Pratite program Prodaja na daljinu da biste otkrili kako da iskoristite ovaj način prodaje svaki sastanak pretvorite u uspeh!

UČESNICI

Svi profesionalci u prodaji koji bi želeli da maksimalno iskoriste svoj učinak u online prodajnom okruženju.

TRAJANJE

Digitalni sadržaj: 3 sata

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.



PREGLED PROGRAMA



1 UVOD U PRODAJU NA DALJINU

Otkrijte prilike i rizike vezane za rad na daljinu i izazove koje treba da savladate.



2 PRIPREMA ZA SASTANAK

Dobro se pripremite i izbegnite tipične greške. Prikupite sve potrebne informacije o kupcu prateći strukturiran metod.



3 ONLINE SASTANAK

Istražite dodatne korake pripreme potrebne za online sastanke i efikasno koristite slajdove da biste iskoristili prednosti digitalnog okruženja.



4 AKTIVNA KOMUNIKACIJA

Ovladajte komunikacijom u virtuelnom okruženju korišćenjem aktivnih tehnika slušanja i pripovedanja (storytelling).



5 PRODAJA PUTEM TELEFONA

Saznajte koje su jedinstvene karakteristike telefonske komunikacije i otkrijte praktične načine za prevazilaženje tipičnih prepreka.

PREGLJED SADRŽAJA

1

UVOD U PRODAJU "NA DALJINU"

- Razlike između fizičkih susreta i virtuelne prodaje

2

PRIPREMA ZA SASTANAK

- Priprema za sastanak
- Prikupljanje informacija o kupcu na internetu
- Prikupljanje informacija o kupcu tokom sastanka – ček lista
- Pripremite virtuelni sastanak pomoću 4S metoda
- Kontrolna lista (ček lista) za pripremu

3

ONLINE SASTANAK

- Online sastanak
- Efikasno korišćenje onlin sastanka
- Ček-lista za pripremu sastanka
- Efikasni slajdovi za virtuelnu prezentaciju
- Efektivna lista za proveru slajdova

4

AKTIVNA KOMUNIKACIJA

- Aktivna komunikacija
- Aktivno slušanje
- Mnogo aspekta poruke
- Efikasna virtuelna komunikacija
- Korišćenje pripovedanja za angažovanje publike
- Probijanje leda na online sastanku

5

PRODAJA PREKO TELEFONA

- 7 saveta za efikasnu prodaju preko telefona

PUT UČENJA



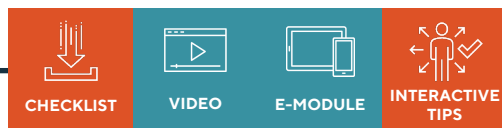
DOBRODOŠLI



UVOD



**PRIPREMA ZA
SASTANAK**



**AKTIVNA
KOMUNIKACIJA**



ONLINE SASTANAK



**PRODAJA PREKO
TELEFONA**



SERTIFIKACIJA



Moguće je organizovati i fizičke ili online trening sesije tokom puta učenja



Mercuri International

**RAZVIJAJTE SVOJE LJUDE,
RAZVIJAJTE SVOJE POSLOVANJE**

