

MERCURI
international

Mercuri International



PRODAJA VREDNOSTI (Value Based Selling)



PREGLED PROGRAMA

Mercuri International

ZAŠTO PRODAJA VREDNOSTI?

Nekada prodavac teško može da dođe do izražaja i može se desiti da kupac ne vidi pravu vrednost ponude. U ovim izazovnim situacijama nije dovoljan klasičan pristup prodaji.

UČESNICI

Svi profesionalci u prodaji koji žele da nauče kako da pronađu i prezentuju kupcu pravu vrednost njihove ponude.

TRAJANJE

Digitalni sadržaj: 11 sati

NAČIN IZVOĐENJA

Digitalni moduli u kombinaciji sa treningom u učionici.

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.





RELEVANTNI SCENARIJI



STVARNI SLUČAJEVI



KOUČING OD STRANE MENADŽMENTA



STRATEŠKO PLANIRANJE



HIBRIDNO UČENJE



PRAĆENJE I POVRATNE INFORMACIJE



STALNA PROCENA



RELEVANTNI SCENARIJI

Treneri primjenjuju i sprovode "igranje uloga" na osnovu studija slučaja - fiktivne, ali relevantne za specifičnu poslovnu situaciju učesnika.

STVARNI SLUČAJEVI

Učenici koriste sopstvene realne slučajeve da primene ovu metodu u svakodnevnom poslovnom životu.

KOUČING OD STRANE MENADŽMENTA

Menadžeri se obučavaju da treniraju svoje timove o primeni prodaje zasnovane na vrednosti.

STRATEŠKO PLANIRANJE

Sadržaj i aktivnosti su prilagođeni rešavanju poslovnih ciljeva i izazova vaše organizacije.

HIBRIDNO UČENJE

Da bi se ispoštovale potrebe i stilovi učenja svakog učenika, koriste se različiti formati kao što su trening u učionici, virtuelni trening... i primjenjuju se na najefikasniji način za razvoj iskustva učenja.

STALNA PROCENA

Napredak učenika se stalno prati, kako u pogledu unapređenih veština, tako i poslovnih rezultata.

PRAĆENJE I POVRATNE INFORMACIJE

Merenje uticaja na vaše poslovne performanse.

OPIS SADRŽAJA

RISE Proces



Shvatite šta je Vrednost i kako funkcioniše, saznajte razliku između tradicionalne prodaje i prodaje zasnovane na vrednosti i otkrijte kada je prikladno koristiti ovu tehniku



Otkrijte najvažnije faktore industrije klijenata, poslovne i operativne ciljeve, lične motive i operativne probleme



Povežite poslovne probleme svog klijenta sa elementima vrednosti vašeg rešenja i kvantifikujte njegovu vrednost tako što ćete ga demonstrirati činjenicama i ciframa



Pripremite najbolje ponude koje efikasno pozicioniraju rešenje, istaknite jedinstvenu vrednost koja ih razlikuje od konkurenčije i ilustrujte njegove prednosti, koristi i vrednost



Pozabavite se primedbama (čak i o novcu) kako biste dobili posvećenost kupca i zaključili posao

PREGLED SADRŽAJA

1

RAZUMEVANJE PRODAJE ZASNOVANE NA VREDNOSTI

- RISE proces
- Prilagođena prodaja
- Test empatije i projekcije

2

ISTRAŽITE – 1. DEO

- FOCA technique
- Otkrivanje potreba i motivacija vašeg klijenta

3

ISTRAŽITE – 2. DEO

- Razumevanje potreba vašeg klijenta
- Postavljanje pitanja
- Otkrivanje potreba

4

OSMISLITE SVOJ PREDLOG VREDNOSTI

- Moć vrednosti
- Poznavanje različitih nivoa komunikacije
- Lanac vrednosti i konkurenčna prednost

5

PRIKAŽITE SVOJ PREDLOG VREDNOSTI

- Priča o vrednosti
- Korišćenje prikazivanja za angažovanje publike
- Argumentacija

6

ANGAŽUJTE SVOJE KUPCE

- Rešavanje primedbi klijenata
- Kako biti asertivan u teškim situacijama
- Rukovanje primedbama

7

REKAPITULACIJA I VEŽBANJE

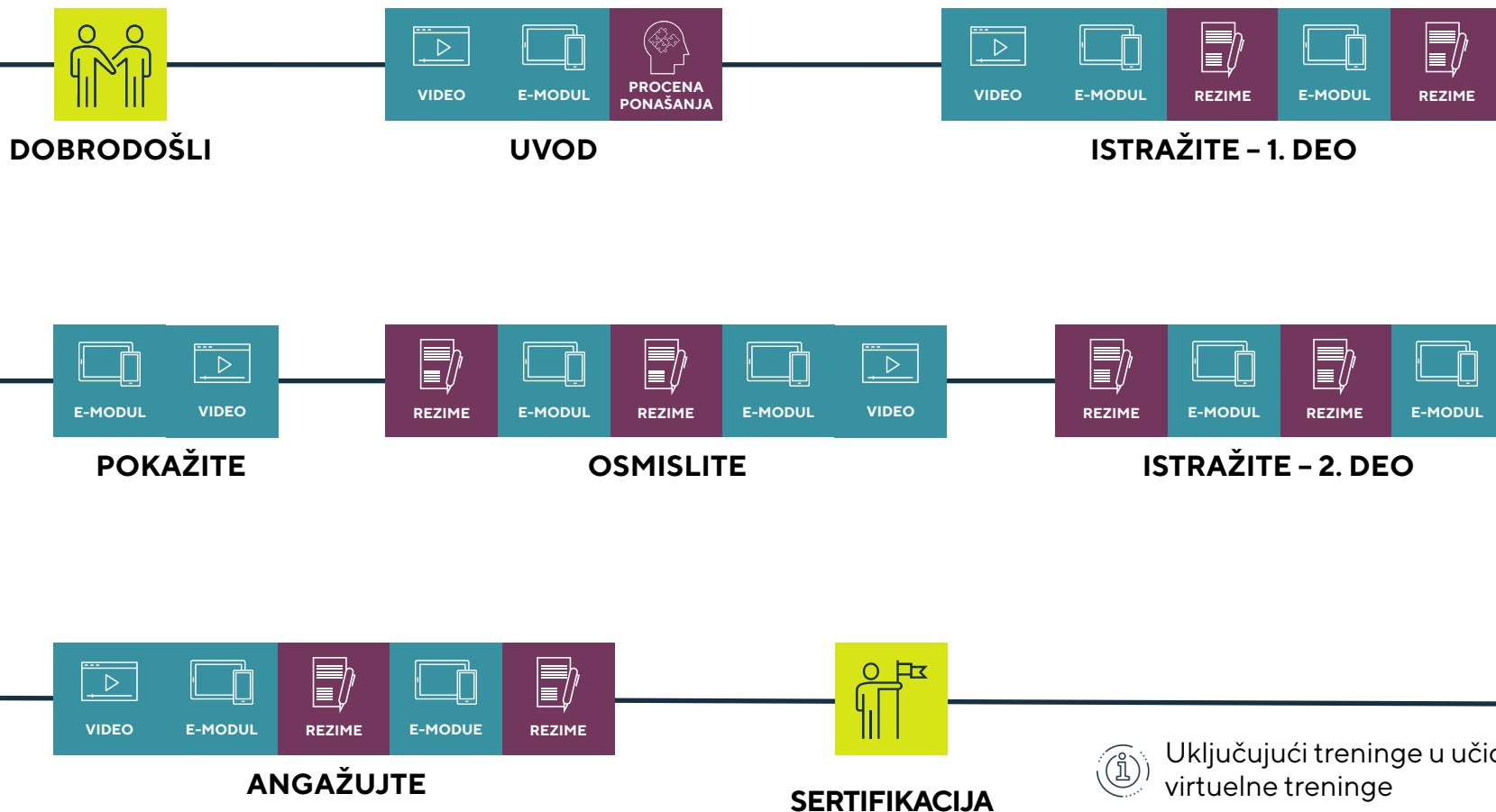
- Priručnik
- Osnovne ideje

8

ANALIZA PRILIKA I PRIPREMA SLUČAJEVA

- Plan rada na poslovnoj prilici

PUT UČENJA



Uključujući treninge u učionici ili
virtuelne treninge

MERCURI
international

Mercuri International

**RAZVIJAJTE SVOJE LJUDE,
RAZVIJAJTE SVOJE POSLOVANJE**

