



PRODAJOM DO PARTNERSKOG ODNOSA

DOOR 30th
—TRAINING & CONSULTING—
Anniversary

CILJANA SKUPINA

Prodavači, prodajni predstavnici, savjetnici prodaje, prodajni menadžeri, svi koji sudjeluju u prodajnom procesu kako usluga tako i proizvoda, bilo da se radi o B2B ili B2C prodaji. Ovaj program pružiti će snažnu potporu kako prodajnom osoblju tako i voditeljima prodajnih timova.

OPIS PROGRAMA

U današnje vrijeme svjedoci smo čovjekovog napretka u gotovo svim sferama života. Isto se događa i s prodajom. Spoznaja kako o prodaji ne odlučuje prodavač koji želi prodati nego kupac koji želi kupiti iz temelja je promijenila pristup i razmišljanje o prodajnom procesu. DOOR-ov prodajni trening nudi jedinstven pristup prodajnom procesu kroz **ciklus kupovine** za razliku od većine današnjih prodajnih treninga koji su temeljeni na prodajnom ciklusu (*sales mountain*).

Pristup prodaji kroz ciklus kupovine osigurava vam da je klijent/kupac u centru vaših prodajnih nastojanja. Kroz taj pristup razvijate dugoročan partnerski odnos između vas kao prodavača prodavača i kupca. Fokus je na potpunom razumijevanju potreba i problema kupaca; predstavljanju proizvoda kupcu tako da u potpunosti shvati njegovu vrijednost za sebe; razvoju dugoročnog partnerskog odnosa s kupcem koji je temeljen na uzajamnom povjerenju.

Trening vodi do promjene ponašanja u prodaji. Prodavači koji usvoje nove metode u pristupu prodaji dobivaju snažnu motivaciju za rad. Rezultati ovog treninga pomažu vašoj organizaciji razviti i održati kulturu odlične izvedbe u prodaji.

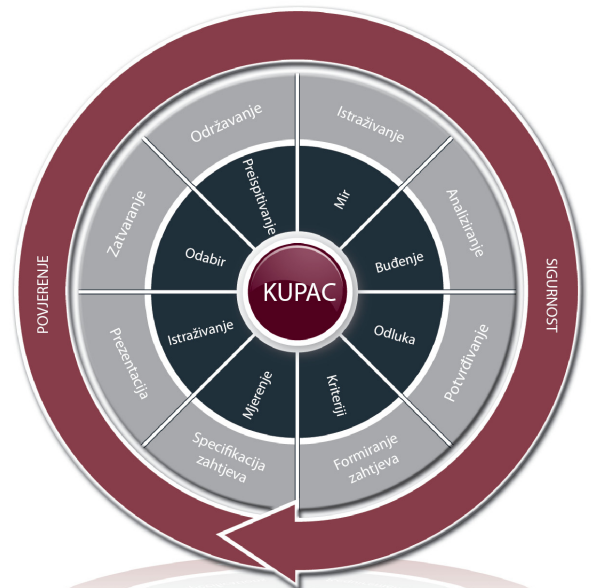
TEME

- razumijevanje kupčevih potreba i motivacije za kupovinom
- prepoznavanje, razumijevanje te prodaja prave vrijednosti proizvoda i usluga kupcima
- percepcija kupca prema nama - kako nas kupci vide?
- razumijevanje ciklusa kupovine
- razlike između obilježja, prednosti i koristi proizvoda za kupca
- predstavljanje neodoljive ponude kupcima temeljene na potrebi kupca
- nošenje s prigovorima

CILJEVI

Po završetku ovog intenzivnog treninga polaznici će:

- planirati pozive za zakazivanje prodajnih sastanaka s jasnim ciljevima i strategijom
- izgraditi odnos s kupcem i predstaviti mu istinsku vrijednost proizvoda i usluge
- odrediti, osim očitih, i prikrivene potrebe klijenta i tako povećati mogućnosti za prodaju
- razumjeti važnost različite percepcije kupca prema nama
- poznavati svaku fazu procesa kupovanja, prepoznavati ih i razumjeti svoju ulogu kao prodavača u tom procesu
- predstaviti kupcima rješenja i preporučiti odgovarajuće rješenje koje odgovara njihovim ciljevima, problemima i potrebama
- na odgovarajući način odgovoriti na kupčevo nerazumijevanje, sumnjičavost i zabrinutost
- koristiti vrijednost da bi se savladali prigovori na cijenu i zahtjevi za popustima
- razumjeti važnost obilježja i prednosti proizvoda i usluge, te njihovih koristi za kupca i to koristiti prilikom zaključivanja prodaje
- učinkovito zaključiti prodaju
- biti cijenjen od kupaca kao stručnjak i savjetnik koji rješava njihove probleme i pridodaje vrijednost njihovom kupoprodajnom odnosu



PROCES KUPOVINE

Potpuno novi pristup prodaji kroz proces kupovine osigurava vam uspješnu prodaju i razvoj partnerskog odnosa s kupcem ili klijentom.

PRISTUP

Trening je izrazito interaktivan; s nizom vježbi, diskusija, igranja uloga, rada u parovima i u grupama.

Materijali za polaznike sadrže pregled ključnih točaka treninga, aktivnosti i vježbi, te individualni Akcijski plan svakog od polaznika koji njima (i njihovim voditeljima) pomaže i olakšava odmah primijeniti naučeno u praksi.

Trajanje treninga je 2 uzastopna dana

DOOR[®]

TRAINING & CONSULTING
HRVATSKA

Vrata Znanja d.o.o.

Dugoselska 10

10000 Zagreb

tel: 01/ 230-8061

info@doortraining.hr

www.doortraining.hr