

NOVI
pristup
PRODAJI



TAKTIKA PRODAJNOG RAZGOVORA

OPIS PROGRAMA

DOOR 30th
—TRAINING & CONSULTING—
Anniversary

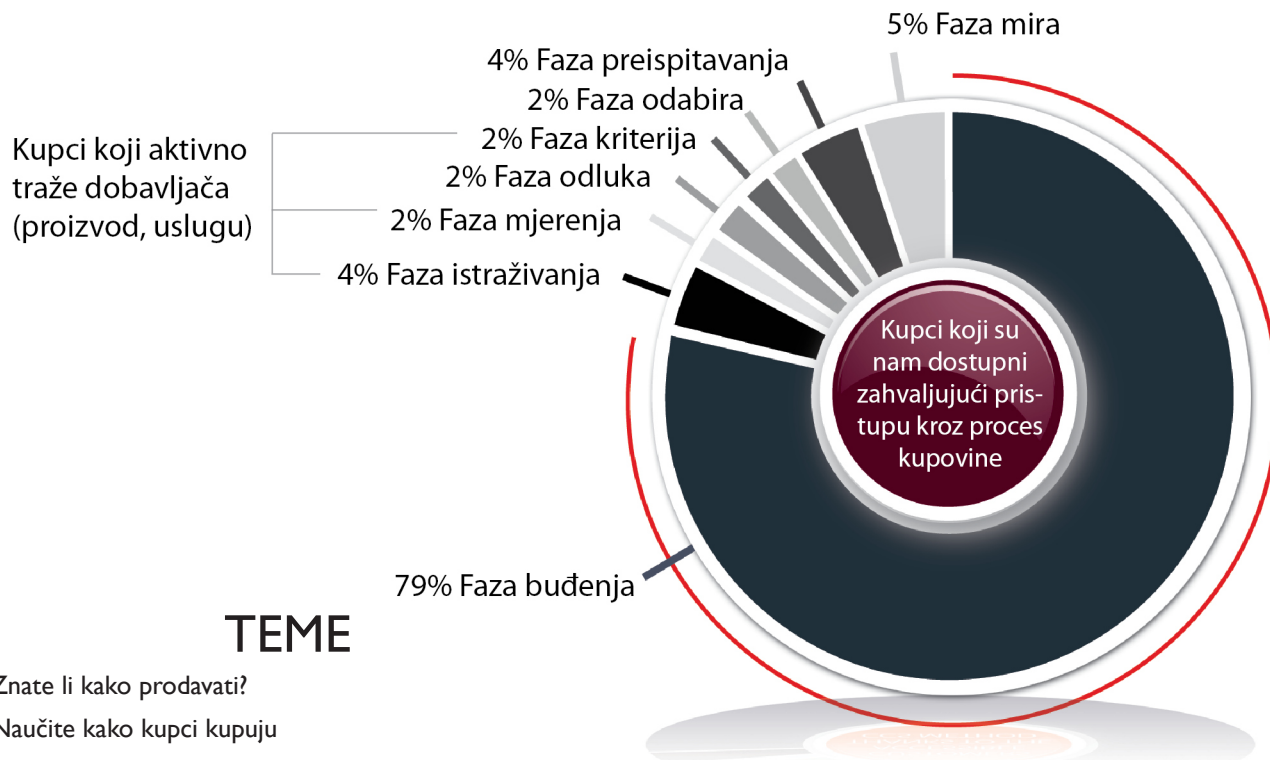
CILJANA SKUPINA

Trening je namijenjen iskusnim prodavačima i prodajnim menadžerima koji žele povećati prodajne rezultate kod svojih postojećih kupaca kao i povećati broj novih kupaca u svojoj bazi. Ovaj trening omogućuje vam ostvarivanje prodajnih rezultata kod velike većine klijenata koji trenutno nemaju izraženu potrebu za kupovinom vaših proizvoda ili usluga.

Što učiniti kad kupac uopće ne razmišlja o kupovini i nije uopće zainteresiran za prodajni razgovor? Prodavači nisu uvijek u idealnoj situaciji da pred sobom imaju kupca koje je zainteresiran za neki od proizvoda. Što učiniti kad potencijalni kupac uopće nema potrebe i uopće ne razmišlja o bilo kakvoj kupovini?

Ovaj izuzetan trening odnosi se na napredni razvoj prodajnih vještina i u potpunosti je usmjeren kupcima koji trenutno nemaju nikakve potrebe za kupovinom. Ovladavanjem posebnim tehnikama prodajnog razgovora detaljno obrađenim u ovom treningu znatno povećavate šanse za ostvarenjem prodajnih rezultata na većinskom postotku kupaca koji nisu u fazi traganja za zadovoljenjem potreba odnosno rješavanjem svojih problema. Ti kupci se nalaze u tkzv. fazi buđenja, a prema istraživanjima njih je 79%.

Od ključnog značaja je spoznaja da o prodaji ne odlučuje prodavač koji želi prodati nego kupac koji želi kupiti! Imajući tu činjenicu na umu u DOOR-u smo razvili trenerski program koji je orijentiran na **proces kupovine**, a ne na proces prodaje na koji je orijentirana velika većina treninga koji se danas nude na tržištu.



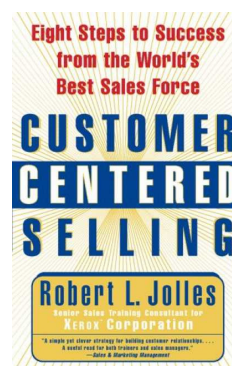
TEME

- Znate li kako prodavati?
- Naučite kako kupci kupuju
- Kako pristupiti kupcu koji nije u aktivnoj potrazi za proizvodom i nema trenutno nikakvu potrebu za kupovinom?
- Upotreba izuzetno učinkovite BIRU tehnike u razgovoru s kupcem
- Osam faza procesa kupovine
- Četiri faze u prodajnom razgovoru koje pomažu kupcu osvijestiti potrebu za djelovanjem u smjeru rješavanja problema koji mu se čine manje bitnim ili nebitnim
- Razvoj partnerskog odnosa s kupcem temeljen na povjerenju

CILJEVI

Po završetku ovog treninga polaznici će:

- Znati kako pristupiti kupcu koji nije u aktivnoj potrazi za proizvodom ili uslugom
- Znati prepoznati u kojoj fazi se nalazi kupac s obzirom na proces kupovine
- Znati pristupiti kupcu s obzirom na fazu kupovine u kojoj se kupac nalazi
- Naučiti upotrebljavati izuzetno učinkovitu BIRU tehniku prodajnog razgovora
- Učinkovito prodavati velikoj većini od **79% kupaca** koji nisu u aktivnoj potrazi za proizvodom ili uslugom



IZVOR

Ovaj trening razvijen je po jedinstvenoj metodi pristupa prodajnom procesu kroz ciklus kupovine uz suradnju s Robertom L. Jollesom, prodajnim guruom koji već više od 30 godina radi na razvoju prodajnih vještina, autorom brojnih prodajnih knjiga od kojih je knjiga "Customer Centered Selling" koja opisuje metode obrađene u ovom treningu. Knjiga je proglašena *best sellerom* od strane New York Times-a. Trening je u potpunosti razvijen u DOOR-u s ekskluzivnim pravom distribucije u više od 60 zemalja svijeta.

PRISTUP

Trening je izuzetno aktivan s nizom vježbi, diskusija i igranja uloga. Po završetku treninga polaznici će odmah biti sposobni naučeno primjeniti u praksi. Trajanje treninga je 2 uzastopna dana.

DOOR[®]
TRAINING & CONSULTING
HRVATSKA

tel: 01/ 230-8061
info@doortraining.hr
www.doortraining.hr