



Veštine vrhunskih prodavaca

16.04.2019.

od 09.00 do 17.00 sati

Privredna komora Srbije- RPK
Kragujevac, Dr Zorana Đinđića 10,
sala na 5. spratu

PRIJAVA

Veštine vrhunskih prodavaca

TEME:

- **Prepoznavanje tipova kupaca**
Kada prepoznate tip kupca, prepoznaćete i njegov motiv za kupovinu. Na osnovu kratkog analiziranja izgleda, garderobe, stava, profesionalnosti, odredite kako da vodite razgovor sa kupcem, i šta da mu ponudite. Svaki ima svoju potrebu za vašim proizvodom, kao što su: prestiž, trend...
- **Kako kroz razgovor napraviti uticaj na kupca**
Kako mi svet percipiramo putem svojih čula, ona su naši kanali za prijem informacija. Za pun kvalitet primljene informacije potrebno je sakupiti i obraditi informacije sa svakog od ovih kanala (vizuelni, auditivni i kinestetički). Svaka osoba ima svoj dominantan kanal komunikacije putem kojeg se možete usaglasiti.
- **Ključna veština- slušanje kupca**
Česta greška prodavaca je da samo prezentuju (šalju informacije) i ne saznaju nijednu informaciju od klijenta (ne primaju informacije). Dobra prodajna poseta (call) je kombinacija 20% prezentacije (davanje) i 80% slušanja (primanje) informacija.
- **Ubedljiva prezentacija proizvoda**
Cilj prezentacije proizvoda je da za kratko vreme plasirate svoj proizvod i „naterate“ kupca da razmišlja o njemu.
- **Moćne tehnike zaključenja prodaje**
Tehnike predstavljaju način dolaska do DA. Tehnike zaključenja prodaje služe kao pomoć da na efikasan način usmerite kupca na donošenje odluke o kupovini.

Predavač:

Marija Švigir

Master psiholog

CEO & Leadership coach, Balance
Consulting

Managing Partner, OneAssessment
Kreirala je i implementirala programe za
relevantne oblasti razvoja ljudskih resursa i
savremenog menadžmenta. Kroz
dosadašnji rad postala ekspert za treninge
komunikacije, prezentacije i liderstva.
Iza sebe ima 1000+ treninga iz oblasti
prodaje, prezentacije i liderstva.
Sertifikovani NLP trener

Seminar je namenjen:

- Svim fizičkim i pravnim licima koji žele na unaprede veštine prodaje.
- Prodavcima u maloprodajnim i veleprodajnim objektima, kao i uslužnim objektima
- Menadžerima prodaje

Kotizacija:

7.000,00 dinara po učesniku (bez PDV-a)

Cilj seminara:

- Jednostavnije prepoznavanje različitih tipova kupaca
- Ovladavanje tehnikama zaključenja prodaje
- Razvoj veština prodaje i prezentacije proizvoda

Polaznici dobijaju: materijal sa primerima, osveženje na pauzama, sertifikat PKS o odslušanom seminaru

Ukoliko ne želite da primate informacije o seminarima, molimo da kliknete na link [ODJAVA](#)