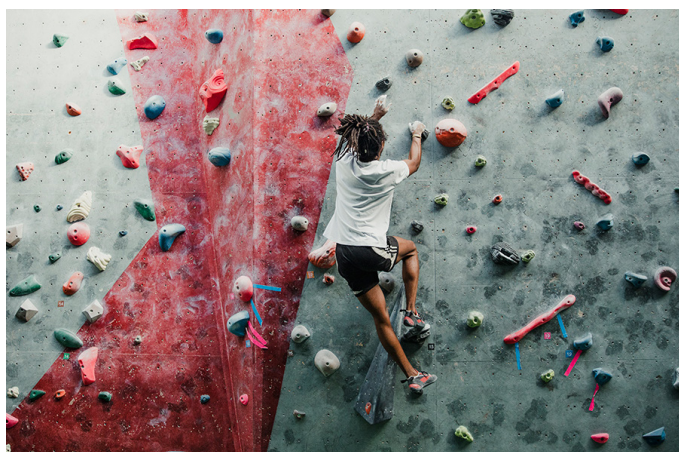


RAZVOJNI PROGRAM

ASERTIVNA PRODAJA - ASSERTIVE SELLING™

Izjemno zahtevne prodajne situacije, ko imajo kupci do vaše ponudbe visok odpor, so vse pogostejše. Z njimi se srečujemo v stikih s potencialnimi kupci, ki vas ne poznajo in ne poznajo vaše ponudbe, imajo pa že obstoječega dobavitelja ali pa v postopku izbora preferirajo vam konkurenčne ponudnike. Pogoste so tudi takrat, ko vas obstoječ kupec ne vidi kot možnega partnerja na področju, na katerem še ne sodelujete in je potrebno izriniti konkurenco. V vseh situacijah je potrebno uporabiti posebno prodajno tehniko.



KOMU JE PROGRAM NAMENJEN?

Razvojni program Asertivna prodaja™ je namenjen vsem, ki se najdejo v situacijah »tega ne potrebujemo«, »sedaj ne«, »to nam ne bo pomagalo«, »ničesar ne potrebujemo«, »že imamo ponudbo, ki je zanimiva, ampak povejte“, ipd. Vsem prodajalcem, prodajnim specialistom, vodjem ključnih kupcev, sodelavcem v marketingu in prodajni podpori, ki se pogosto srečujejo s kupci, ki vedo, kaj hočejo in niso naklonjeni ali celo nasprotujejo njihovi ponudbi. Vsem, ki morajo v pred prodajnih in prodajnih aktivnostih z visoko profesionalnim in karizmatičnim nastopom zagotoviti močan vpliv na kupca in s tem možno prodajo.

KORISTI ZA UDELEŽENCE

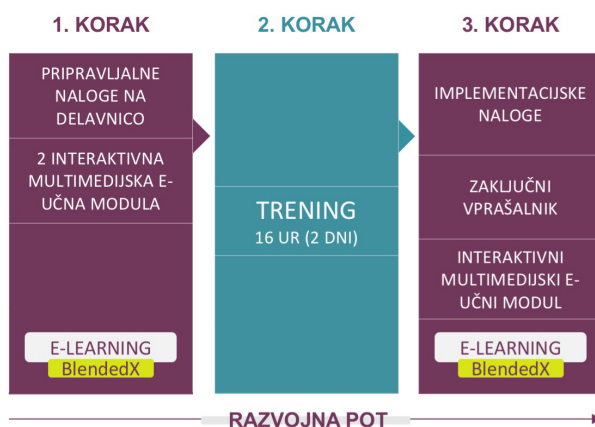
Naučili se boste, kdaj in kako uporabljati asertivno prodajo, tehniko 6P (grajenje konkurenčnih argumentov) ter izgradnjo prodajne zgodbe po metodi POPZIV. Razvojni program je namenjen razvoju veščin in tehnik argumentiranja svoje ponudbe v visoko konkurenčni situaciji. Aplicira uspešne metode pozicioniranja podjetja in njegove rešitve v situaciji, ko je potencialni kupec soočen z različnimi ponudbami, ki jih med seboj izjemnotežko ločuje. Sposobni boste ustvarjati prodajne zgodbe in zgodbe o vaši ponudbi po posebej učinkoviti metodi, ki zbudi interes, željo in ustrezno aktivnost kupca.

METODA DELA

Razvojni program je oblikovan kot integrirana učna pot, kar pomeni, da vsebuje preplet tako skupinskih (delavnica in trening) kot individualnih digitalnih oblik učenja in pridobivanja sposobnosti (kot so interaktivni e-učni moduli in vadnice, vprašalniki, naloge vodje programa (assignments), ankete, odprta vprašanja, ocenjevanja (assessments) in drugo) ter temelji na principu t.i. mikro, makro in enakomerno razporejenega učenja (Spaced learning). Obenem udeležencem omogoča tudi medsebojno komuniciranje in izmenjavo izkušenj znotraj platforme za digitalno učenje. Poleg tega je program vpet v sistem Igrifikacije (Gamification), ki vpliva na večjo motiviranost udeležencev in spodbuja tekmovalnost pri učenju.

Vsak udeleženec izdelava lasten prodajni vzorec za specifične prodajne izzive, ter akcijski načrt za delovanje po programu.

RAZVOJNA POT S KOMBINIRANIM UČENJEM



VSEBINA POSAMEZNIH KORAKOV

1. KORAK: PRIPRAVA IN ZAČETNE NALOGE (SPLETNI UČNI PORTAL)

- Vprašalnik o obnašanju v prodajnih situacijah
- Interaktiven e-učni modul »Prilagojena prodaja«
- Interaktiven e-učni modul »Učinkovita uporaba argumentacije«
- Pripravljalna naloga - analiza vaše in konkurenčne ponudbe

2. KORAK: PRAKTIČNO URJENJE - DELAVNIŠKO DELO

- Kako prepoznati različne prodajne situacije
- Kdaj in kako uporabljati asertivno prodajo
- Kakšno ponudbo izbrati in kako jo predstaviti, da vam odpre vrata (pozornosti, interes, vpliv)
- Razvoj asertivnosti, prepričljivosti in projeciranja
- Priprava obvladovanja konkurenčne situacije - razvoj pravih argumentov po metodi 6P
- Vodenje pogovora s kupcem - uporaba prodajne strukture POPZIV

3. KORAK: IMPLEMENTACIJSKE NALOGE (SPLETNI UČNI PORTAL)

- Interaktiven e-učni modul »Asertivna prodaja«
- Izdelava 2 implementacijskih nalog
- Zaključni vprašalnik