



# PRODAJA VREDNOSTI

Mercuri Value Based Selling



# PREGLED PROGRAMA

## Mercuri International ZAKAJ PRODAJA VREDNOSTI?

Včasih lahko prodajalec težko prenese svoje sporočilo – in stranka morda ne zazna vrednosti ponudbe. V teh zahtevnih prodajnih situacijah tradicionalni prodajni pristopi ne zadoščajo.

### KOMU JE UČNA POT NAMENJENA

Vsem prodajnim strokovnjakom, ki se želijo naučiti metodologije za iskanje novih področij vrednosti in kako jih predstaviti stranki.

### TRAJANJE

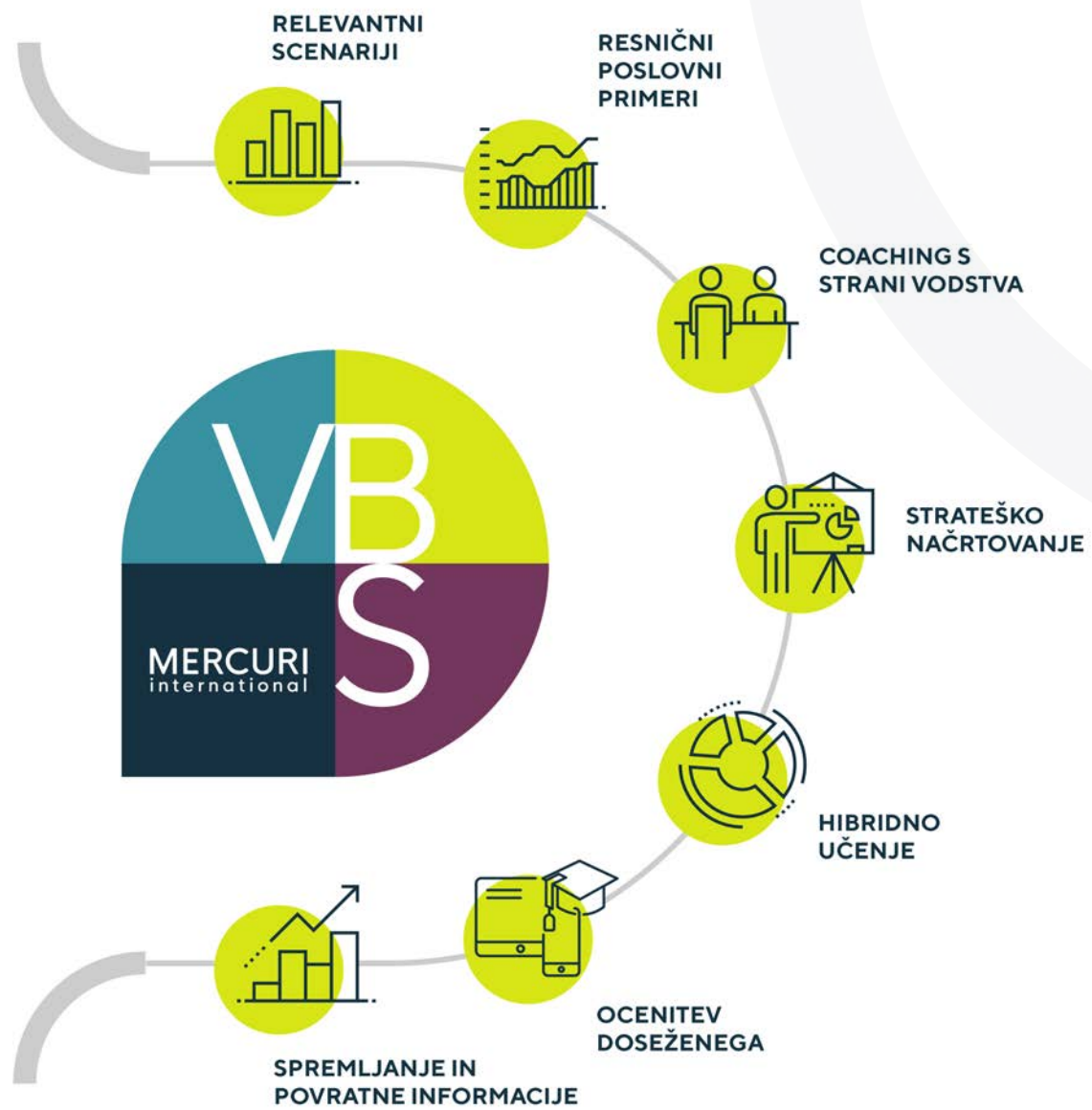
**11 ur** digitalnega učenja  
**3 dni** delavniškega treninga „v živo“ ali **12 ur** (skozi 6 sej) virtualnega treninga

### OBLIKA IZVEDBE

Hibridni program: digitalno učenje v kombinaciji z delavniškim delom v živo ali v virtualni učilnici.

Interaktivne vsebine, videi, vaje, vprašalniki, dokumenti, ki jih lahko prenesete, in odprti forumi za povezovanje ter izmenjavo informacij. Vse učne vsebine so prilagojene za uporabo na prenosnikih, tabličnih računalnikih in pametnih telefonih.





## RELEVANTNI SCENARIJI

Uporabljamo in izvajamo igre vlog na podlagi študij primerov, ki so fiktivne, vendar ustrezajo vaši poslovni situaciji.

## RESNIČNI POSLOVNI PRIMERI

Udeleženci uporabljajo lastne resnične primere za prenos metode v vsakdanje poslovno življenje.

## COACHING S STRANI VODSTVA

Usposabljanje vodij za izvajanje coachinga svojih ekip pri uporabi metode Prodaje vrednosti.

## STRATEŠKO NAČRTOVANJE

Vsebina in aktivnosti so prilagojene poslovnim ciljem in izzivom vašega podjetja.

## HIBRIDNO UČENJE

Ob upoštevanju potreb in učnih stilov vsakega udeleženca so uporabljeni različni formati, kot npr. trening "v živo", virtualni trening in digitalno učenje. Vse z namenom, da bi zagotovili najučinkovitejši način za razvoj kontinuiranega učenja.

## OCENITEV DOSEŽENEGA

Napredek udeležencev se nenehno spremlja, tako v smislu izboljšanih znanj kot poslovnih rezultatov.

## SPREMLJANJE IN POVRATNE INFORMACIJE

Za merjenje vpliva na vašo poslovno uspešnost.

# PREGLJED VSEBINE

## Proces RISE

### Razumevanje prodaje vrednosti

Ugotovite, kaj je vrednost in kako deluje, spoznajte razliko med tradicionalno prodajo in prodajo vrednosti ter odkrijte, kdaj je primerno uporabiti to tehniko.

#### RESEARCH

**Analizirajte**  
situacijo stranke

**Ugotovite**  
razloge za nakup

**Uskladite se**  
s stranko

Odkrijte strankine tržne dejavnike v branži, poslovne in operativne cilje, osebne motive in operativna vprašanja.

#### INVENT

**Razvijte**  
predlog utemeljen na vrednosti

**Primerjajte**  
s konkurenco

**Kvantificirajte**  
vrednost

Povežite poslovna vprašanja stranke z elementi vrednosti vaše rešitve in kvantificirajte njeno vrednost, tako da jo podkrepite z dejstvi in številkami.

#### SHOW

**Pripravite**  
poslovni predlog

**Pozicionirajte**  
vašo rešitev

**Predstavite**  
odločevalcem

Pripravite najustreznejšo ponudbo, ki učinkovito pozicionira vašo rešitev, poudarite edinstveno vrednost, ki jo razlikuje od konkurenčne, in predstavite njene prednosti, koristi in vrednost.

#### ENGAGE

**Pridobite**  
strankino zavezo

**Razpravljajte**  
o pogojih

**Opredelite**  
projektne plan in KPI-je

Spoprimate se z ugovori (tudi dragimi!), da pridobite zavezo, razpravljajte o pogojih in zaključite posel.

# PREGLED VSEBINE

1

## RAZUMEVANJE PRODAJE VREDNOSTI

- Proces RISE
- Prilagojena prodaja
- Test Empatija/Projekcija

2

## RAZISKAVA – 1. DEL

- Tehnika DMSD
- Odkrivanje potreb in motivacije vaše stranke

- Zagotavljanje sodelovanja: razumevanje vaših ključnih deležnikov
- Usklajevanje kontaktov

3

## RAZISKAVA – 2. DEL

- Razumevanje potreb vaše stranke
- Postavljanje vprašanj
- Odkrivanje potreb

4

## OBLIKOVANJE PREDLOGA VREDNOSTI

- Moč vrednosti
- Spoznavanje različnih ravni komunikacije
- Veriga vrednosti in konkurenčna prednost

5

## PREDSTAVITEV PREDLOGA VREDNOSTI

- Zgodba o vrednosti
- Uporaba pripovedovanja zgodb (Storytelling) za vključevanje svojega občinstva
- Argumentacija

6

## PRIDOBITEV ZAVEZE STRANKE

- Obvladovanje strankinih ugovorov
- Kako biti asertiven v težkih situacijah
- Obvladovanje ugovorov

7

## POVZETEK IN PRAKSA

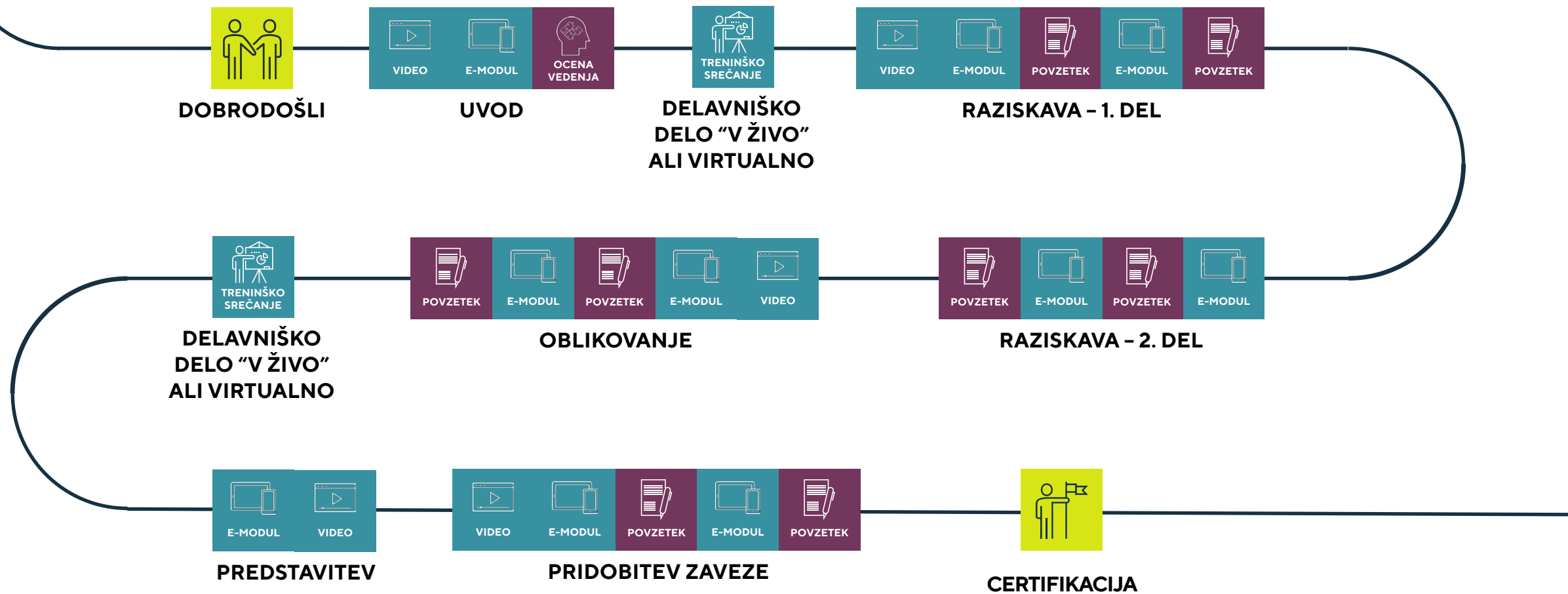
- Priročnik
- Povzetki

8

## ANALIZA PRILOŽNOSTI IN PRIPRAVA PRIMERA

- Načrt za priložnost

# UČNA POT







Mercuri International

RAZVIJAJTE SVOJE LJUDI,  
RAZVIJAJTE SVOJ POSEL

