

MERCURI
international

KLJUČNE PRODAJNE TEHNIKE

Mercuri Essential Selling Skills



PREGLED PROGRAMA

KLJUČNE PRODAJNE TEHNIKE

Mercuri Essential Selling Skills

Namen tega programa je osvežitev ključnih prodajnih veščin in spretnosti prodajalca, ki so vedno osnova vsakega uspešnega prodajnega pogovora. V tej učni poti bodo udeleženci spoznali vse korake prodajnega procesa in prejeli koristne nasvete, kako uporabiti ustrezne prodajne tehnike.

KOMU JE UČNA POT NAMENJENA

Vsem prodajnim specialistom, ki bi radi izboljšali svojo prodajno uspešnost.

TRAJANJE

4 ure 30 minut digitalnega učenja
3 dni delavniškega treninga „v živo“ ali **12 ur** (skozi 6 sej) virtualnega treninga

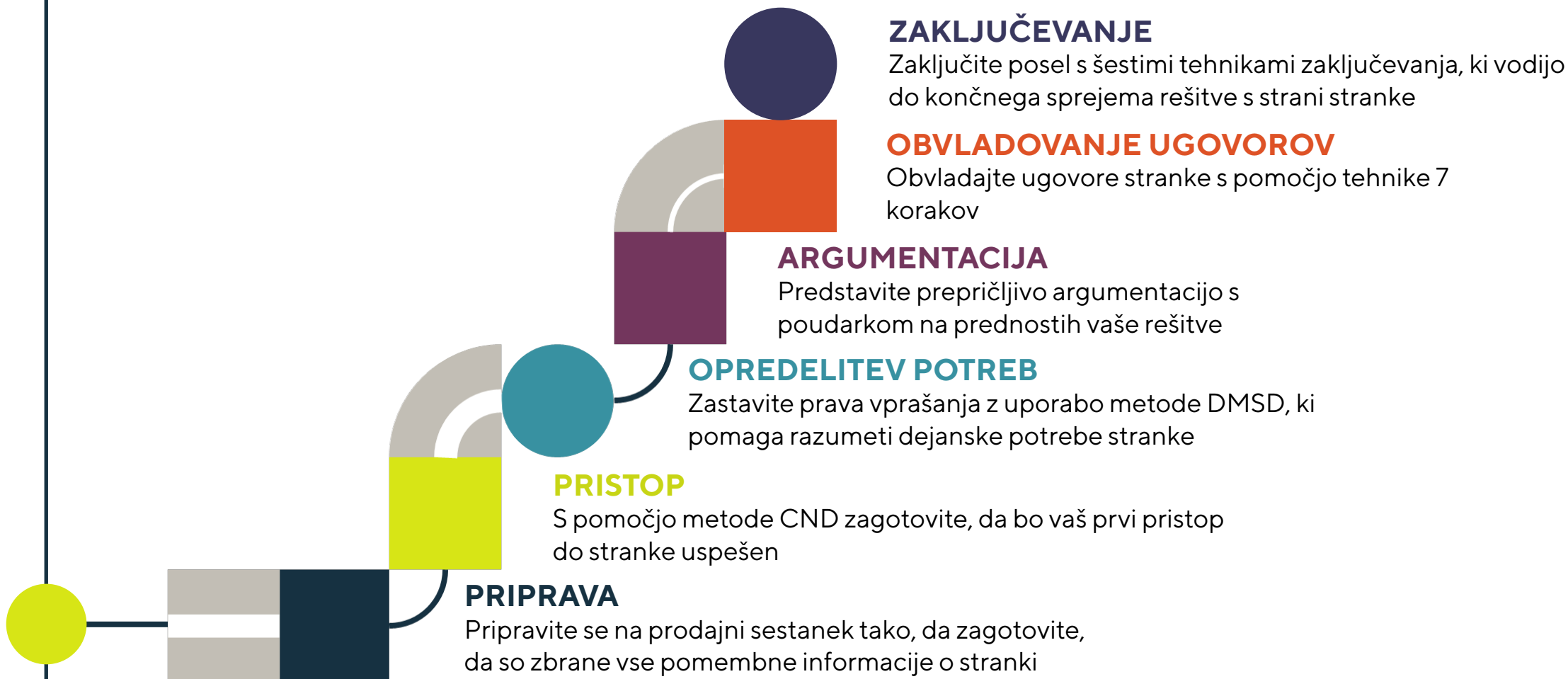
OBLIKA IZVEDBE

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

Pristop pripovedovanja zgodb (Storytelling) s prodajnikom in z njegovim trenerjem. Treningi „v živo“ ali virtualno, videi, vaje, vprašalniki, dokumenti, ki jih lahko prenesete, igrificiran scenarij in odprti forumi za povezovanje in izmenjavo informacij. Vse učne vsebine so prilagojene za uporabo na prenosnikih, tabličnih računalnikih in pametnih telefonih.



PREGLED PROGRAMA



PREGLED VSEBINE

1

UVOD V PRODAJNO METODO UPRS

- Kaj pomeni prodajati?
- Kaj je UPRS?

2

PRIPRAVA

- Kako zbirati informacije
- Kako se povezati s stranko
- Določite cilj sestanka
- Kako strukturirati sestanek

3

PRISTOP

- Kako pristopiti k stranki
- Kaj je CND?

4

OPREDELITEV POTREB VAŠE STRANKE

- Opredelitev potreb
- Razumevanje potreb vaše stranke
- Odkrijte potrebe stranke s pomočjo tehnike postavljanja vprašanj DMSD
- Nasveti za odkrivanje potreb

5

ARGUMENTACIJA

- Argumentacijska analiza
- Predstavitev rešitve
- Učinkovita uporaba argumentacije
- Predstavitev cene
- Načrtujte svojo argumentacijo
- Nasveti za argumentacijo

6

OBVLADOVANJE UGOVOROV

- Kako obvladati ugovore
- Več o obvladovanju ugovorov
- Priprava na obravnavo ugovorov
- Nasveti za obvladovanje ugovorov

7

ZAKLJUČEVANJE POSLA

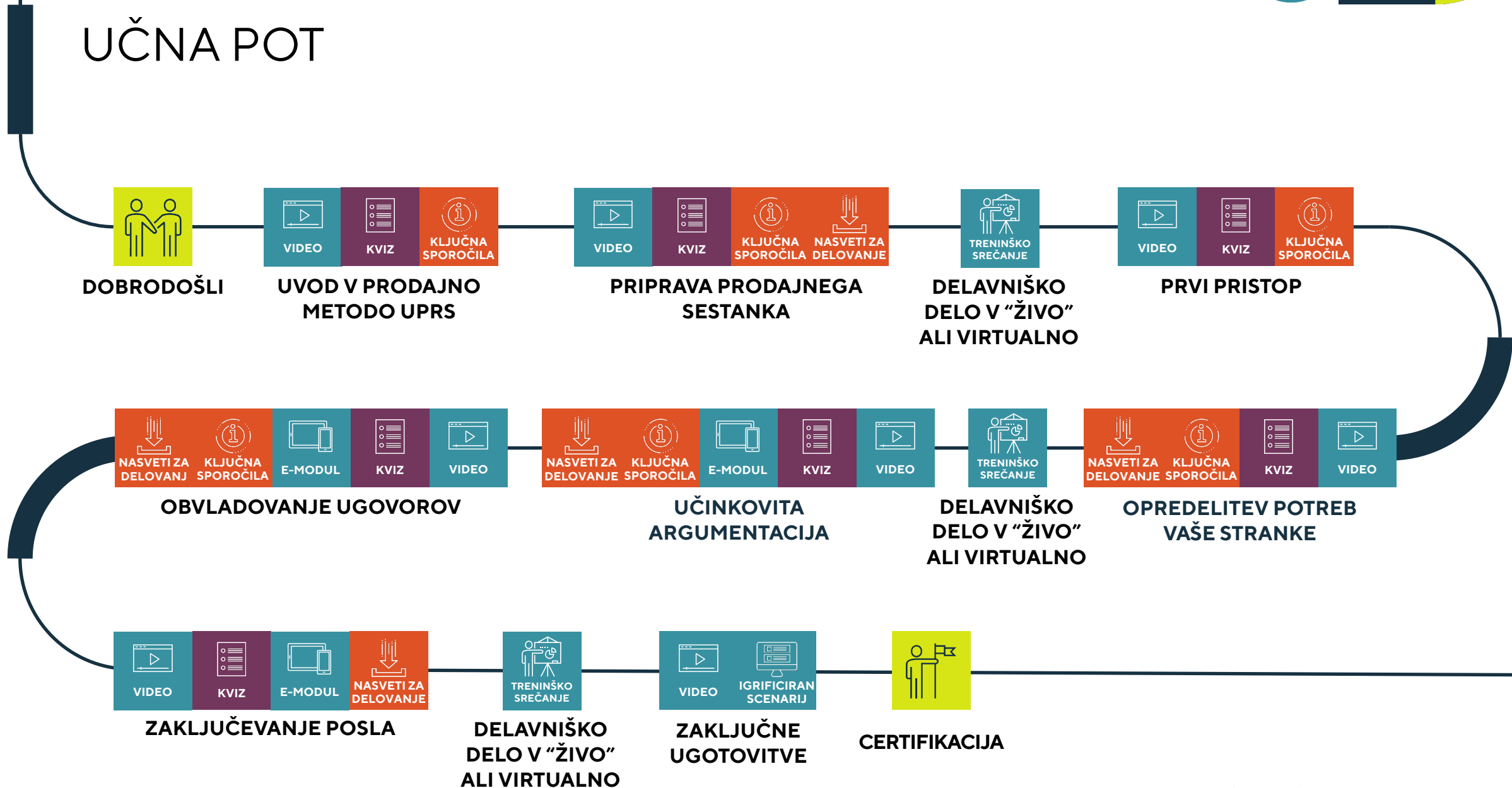
- Prepoznajte nakupne signale in sklenite posel ob pravem času
- Uporabite tehnike zaključevanja
- Soočite se s končnim odporom in pridobite strankin "da"

8

ZAKLJUČNE UGOTOVITVE

- Čas je za vajo z "igrificiranim" scenarijem

UČNA POT





Mercuri International

RAZVIJAJTE SVOJE LJUDI,
RAZVIJAJTE SVOJ POSEL

