

Mercuri International

# REMOTE SELLING – PRODAJA NA DALJAVO

## ZAKAJ PRODAJA NA DALJAVO?

Nove tehnologije so znatno razširile možnosti za interakcijo s strankami.

Sledite tej učni poti in odkrijte, kako izkoristiti prodajo na daljavo in vsako prodajno srečanje spremeniti v uspeh!





## KOMU JE UČNA POT NAMENJENA

Vsem prodajnim strokovnjakom, ki bi želeli povečati svojo prodajno uspešnost v okolju, ko se ne moremo srečati v živo



**TRAJANJE: 2 uri**



## DODATNE INFORMACIJE

Vsebina je prilagojena uporabi na prenosnikih, tabličnih računalnikih in pametnih telefonih



## VSEBINE RAZVOJNEGA PROGRAMA

### 1. korak: Uvod v prodajo na daljavo

Modul 1: Razlike med osebnimi (v živo) in virtualnimi prodajnimi srečanji

### 2. korak: Priprava na virtualno srečanje

Modul 2: Zbiranje informacij o strankah na spletu

Modul 3: Pripravite svoje virtualno srečanje s pomočjo metode 4S

Orodje: Kontrolni seznam za priprave

### 3. korak: Med virtualnim srečanjem

Modul 4: Učinkovita uporaba virtualnih srečanj

Orodje: Kontrolni seznam virtualnega srečanja

Modul 5: Učinkovita prezentacija za virtualno predstavitev

Orodje: Kontrolni seznam učinkovite predstavitve

### 4. korak: Aktivna komunikacija

Modul 6: Aktivno poslušanje

Modul 7: Učinkovita virtualna komunikacija

Modul 8: Uporaba tehnike "pripovedovanja zgodb" (Storytelling) za vključevanje udeležencev



# VSEBINE RAZVOJNEGA PROGRAMA

# KORAK 1: UVOD V PRODAJO NA DALJAVO

## Modul 1: Razlike med osebnimi prodajnimi srečanji v živo in virtualnimi

Spoznavanje razlik med osebnimi prodajnimi srečanji v živo in virtualnimi.

- Kakšne so priložnosti in tveganja pri srečanjih na daljavo?
- Katere izzive je potrebno premagati?



# KORAK 2: PRIPRAVA NA VIRTUALNO SREČANJE

## Modul 2: Zbiranje informacij o strankah na spletu

Internet je omogočil dostop do številnih informacij, ki jih je mogoče uporabiti pri pripravi na srečanje na veliko lažji način. Spoznajte, kako s pomočjo spleta in družbenimi mediji najti ustrezne informacije o svojih strankah.

## Modul 3: Pripravite svoje virtualno srečanje s pomočjo metode 4S

Za učinkovito pripravo uporabite metodologijo 4S:

- Situacija, v kateri se nahaja stranka
- Selekcija ustreznih ciljev
- Scenarij načrtovanega srečanja
- Spremljajoča podporna orodja

## Orodje: Pripravljalni kontrolni seznam

Priprava je vedno ključna – še bolj pri virtualnih srečanjih. Odključajte vsa polja in zagotovite, da bo srečanje potekalo nemoteno.



# KORAK 3: MED VIRTUALNIM SREČANJEM

## Modul 4: Učinkovita uporaba virtualnih srečanj

Virtualna srečanja imajo številne prednosti in koristi, predstavljajo pa tudi edinstvene izzive.

### Orodje: Kontrolni seznam virtualnega srečanja

Pridobite dostop do praktičnih nasvetov o učinkoviti izvedbi predstavitev – imejte jih vedno pri roki za pripravo naslednje predstavitve!

## Modul 5: Učinkovita predstavitve za virtualno srečanje

Spoznajte, kako uporaba multimedijske podpore krepi čustveno moč prodajalca in s tem stopnjo njegovega vpliva.

### Orodje: Kontrolni seznam učinkovite predstavitve

Pridobite dostop do praktičnih nasvetov o učinkovitih predstavitev – imejte jih vedno pri roki za pripravo naslednje predstavitve!



# KORAK 4: AKTIVNA KOMUNIKACIJA

## Modul 6: Aktivno poslušanje

Aktivno poslušanje je temeljna tehnika prodaje, ki je ključnega pomena za uspeh.

Aktivno poslušanje pomeni, da stranki posvetimo popolno, nedeljeno pozornost. Odkrijmo, kako.

## Modul 7: Učinkovita virtualna komunikacija

Večina ljudi ugotavlja, da je komunikacija na virtualnih srečanjih lahko bolj zahtevna. Tu lahko izpilite svoje osnovno znanje o tehnikah komunikacije in najdete koristne nasvete, ki bodo vašo virtualno komunikacijo popeljali na višjo raven.

## Modul 8: Uporaba tehnike "pripovedovanja zgodb" (Storytelling) za vključevanje udeležencev

Zgodbe so najboljši način vzbujanja čustev – in čustva so najboljši način za sprejem odločitve za spremembo. Spoznajte, kako uporabljati pripovedovanje zgodb (Storytelling), da bo vaše sporočilo privlačno in da vas bo naredilo drugačne od konkurentov.







**MERCURI**  
international