



PRODAJA NA DALJAVO

Mercuri Remote Selling



PREGLED PROGRAMA

Mercuri International 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

Digitalne vsebine: **3 ure**

OBLIKA IZVEDBE

100% digitalno ali v kombinaciji z delavniškim delom 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.



PREGLED PROGRAMA



1 UVOD V PRODAJO NA DALJAVO

Odkrijte priložnosti in tveganja, ki so povezani z delom na daljavo, ter izzive, ki jih je treba premagati.



2 PRIPRAVA NA SESTANEK

Ustrezno se pripravite in izognite pogostim napakam. S pomočjo strukturirane metode zberite vse potrebne informacije o stranki.



3 VIRTUALNI SESTANEK

Raziščite dodatne pripravljalne korake, ki so potrebni za virtualne sestanke, in z učinkovito uporabo diaprojekcije izkoristite prednosti digitalnega okolja.



4 AKTIVNO KOMUNICIRANJE

Obvladajte komunikacijo s poudarkom na virtualnem okolju z uporabo tehnik aktivnega poslušanja in pripovedovanja zgodb.



5 PRODAJA PO TELEFONU

Spoznajte edinstvene značilnosti telefonske komunikacije in odkrijte praktične načine za premagovanje tipičnih ovir.

PREGLED VSEBINE

1

UVOD V PRODAJO NA DALJAVO

- Razlike med osebnimi in virtualnimi prodajnimi sestanki

2

PRIPRAVA NA SESTANEK

- Priprave na virtualni sestanek
- Zbiranje informacij o stranki na spletu
- Zbiranje informacij o stranki med sestankom – kontrolni seznam
- Pripravite svoj virtualni sestanek z metodo 4S
- Pripravljalni kontrolni seznam

3

VIRTUALNI SESTANEK

- Med virtualnim sestankom
- Učinkovita uporaba virtualnih sestankov
- Kontrolni seznam virtualnega sestanka
- Učinkovita diaprojekcija za virtualno srečanje
- Kontrolni seznam učinkovite diaprojekcije

4

AKTIVNO KOMUNICIRANJE

- Aktivno komuniciranje
- Aktivno poslušanje
- Številni vidiki sporočila
- Učinkovita virtualna komunikacija
- Uporaba tehnike "pripovedovanja zgodb" za vključevanje občinstva
- Prebijanje ledu na virtualnem sestanku

5

PRODAJA PO TELEFONU

- 7 namigov za učinkovito prodajo po telefonu

UČNA POT



DOBRODOŠLI



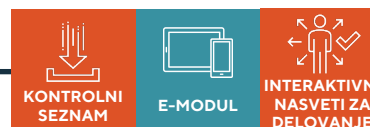
UVOD



**PRIPRAVA NA
SESTANEK**



**AKTIVNO
KOMUNICIRANJE**



**VIRTUALNI
SESTANEK**



**PRODAJA PO
TELEFONU**



CERTIFIKACIJA



Na voljo tudi ob izvedbi delavniških sej v virtualni učilnici vzdolž učne poti.



Mercuri International

RAZVIJAJTE SVOJE LJUDI,
RAZVIJAJTE SVOJ POSEL

