



## PRICING KIT

Kako samozavestno  
prodati višjo ceno?

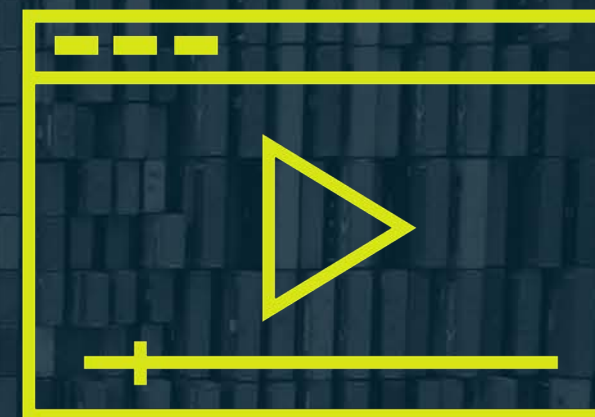


# PREGLED PROGRAMA

## ZAKAJ “PRICING KIT”?

Kaj naj prodajalci v teh časih – ob vse večjih izzivih zaradi ozkih grl v oskrbi, motenj v dobavnih verigah, pretiranega povečanja stroškov energije, logistike, proizvodnje in nabave – storijo, da bodo uspešni pri prodaji cene?

1. Naj bodo dobro pripravljene.
2. Zavedajo naj se različnih scenarijev, s katerimi so lahko soočeni.
3. Povečajo svojo samozavest pri upravljanju različnih strank.
4. Obvladajo tehnike učinkovite argumentacije in prikaza vrednosti.
5. Obvladajo ugovore strank in dosežejo soglasje.



**Oglejte si ta video in  
spoznajte več**

# PRICING KIT

Najboljša kombinacija učnih oblik



## HIBRIDNO UČENJE

Z namenom upoštevanja potreb in učnih navad vsakega udeleženca se na najučinkovitejši način uporabljajo različne oblike učenja, kot so "v živo", virtualno in digitalno, da bi tako razvili kontinuirano učno izkušnjo.



## RELEVANTNI SCENARIJI

Udeleženci vadijo z igranjem vlog na podlagi študijskih primerov, ki so izmišljeni, vendar ustrezni njihovim specifičnim poslovnim situacijam.



## RESNIČNI POSLOVNI PRIMERI

Udeleženci uporabljajo svoje konkretne primere, da naučeno prenesejo v svoje vsakdanje poslovno življenje.



## "PRICE BOOST" SEJE

Učinkoviti treningi, na katerih udeleženci vadijo, kako učinkovito zvišati ceno.



## PREDSTAVITEV ZVIŠANJA CENE

Udeleženci vadijo, kako sestaviti učinkovit nagovor, ki bo stranke prepričal o povišanju cen.



## SPROTNO PREVERJANJE

Napredek udeležencev se nenehno spremlja, tako z vidika izboljšanih veščin in spretnosti kot poslovnih rezultatov.



## KONKURENČNA ANALIZA

Udeleženci spoznajo, kako analizirati svoj položaj v primerjavi s konkurenti, najti pravi argument in povečati samozavest pri prodaji cene.

# PRICING KIT - ELEMENTI

## **Prodaja vrednosti**

Dandanes tradicionalni prodajni pristop, osredotočen na izdelek, brez poudarjanja vrednosti vaše ponudbe, ne zadostuje več. Da bi argumentirano utemeljili povišanje cene, morajo prodajalci poudariti vrednost lastnega podjetja in sporočilo posredovati na prepričljiv način.

## **Pogajalske veščine**

Pri delu s strankami se prodajalci znajdejo v pogajalskih situacijah. Včasih jim morda ne uspe doseči ugodnega dogovora samo zato, ker ne vedo, kako upravljati popuščanje, spremenljivke, trike in taktike stranke.

## **Vedenjski vodnik, Razumevanje tipov osebnosti, Test Empatija Projekcija**

Odkrijte, kakšen je vaš tip osebnosti in vedenje, da bi se naučili, kako biti bolj asertivni in osvojiti stranke.

## **Simulacijska orodja**

Preizkusite se z različnimi scenariji, ki vplivajo na stranke in vaš dobiček.



# PRICING KIT - ELEMENTI

## **Prodajni pogovor - priročnik**

Praktični priročnik za pripravo na prodajne pogovore, pogajanja in predstavitev višjih cen.

## **Kontrolni sezname in vsebinski povzetki,**

s katerimi boste imeli pomembne ključne točke in nasvete za ukrepanje vedno pri sebi.

## **Šest bojnih polj - Konkurenčna analiza**

Ali vam stranka pravi, da ste dražji od drugih? Analizirajte svoj položaj v primerjavi s konkurenti in poiščite pravi argument ter povečajte svojo samozavest pri prodaji cene.

## **Načrt za priložnost**

Orodje, ki udeležencem pomaga razmisliti o priložnostih z analizo različnih faz upravljanja priložnosti, razumevanjem razpoložljivih informacij ter opredelitvijo strategij in taktik, ki jih je mogoče uporabiti, da bi čim bolj povečali možnosti za pridobitev posla.





## PRAVI NABOR ORODIJ ZA VAŠO SPECIFIČNO POTREBO

### «NI PROSTORA ZA POGAJANJA»

Ko morate sporočiti povišanje cene brez možnosti ponovnih pogajanj

#### 1 Digitalne vsebine

- Obvladovanje zahtevne komunikacije
- Model DESC
- Kako prodati ceno
- Uporaba pripovedovanja zgodb (Storytelling) za vključitev svojega občinstva
- Asertivna prodaja
- Obvladovanje ugovorov
- Soočanje z zahtevnimi situacijami
- Obvladovanje lastnih čustev
- Digitalni testi (Vedenjski vodnik, 4P, Empatija projekcija)
- Šest bojnih polj - Konkurenčna analiza

#### 2 Orodja in dokumenti

- Prodajni pogovor - priročnik
- Kontrolni sezname in vsebinski povzetki
- Scenariji, študijski primeri in igre vlog

#### 3 Delo v živo (Live sessions)

- "Price boost" seje
- Predstavitve povišanja cen (POPZIV)
- Šest bojnih polj - Konkurenčna analiza

## PRAVI NABOR ORODIJ ZA VAŠO SPECIFIČNO POTREBO

### «TRENUTNI SPORAZUM JE PREDMET RAZPRAVE»

Ko se morate ponovno pogajati o pogojih sodelovanja s stranko

#### 1 Digitalne vsebine

- Pogajalske veščine
- Kako prodati ceno
- Priprava učinkovite izjave za pozicioniranje
- Kako svojo vrednost narediti oprijemljivo
- Obvladovanje zahtevne komunikacije
- Razumevanje tipov osebnosti
- Uporaba pripovedovanja zgodb (Storytelling) za vključitev svojega občinstva
- Obvladovanje ugovorov
- Soočanje z zahtevnimi situacijami
- Digitalni testi (Vedenjski vodnik, 4P, Empatija projekcija)

#### 2 Orodja in dokumenti

- Kontrolni sezname in vsebinski povzetki
- Scenariji, študijski primeri in igre vlog

#### 3 Delo v živo (Live sessions)

- Pogajalske veščine
- Predstavitev povišanja cen (POPZIV)

## PRAVI NABOR ORODIJ ZA VAŠO SPECIFIČNO POTREBO

### «PRODAJAJTE VREDNOST, NE CENE»

Ko se soočite z novo priložnostjo in želite prepričati razpravo o ceni, hkrati pa prodati vrednost

#### 1 Digitalne vsebine

- Prodaja vrednosti
- Pogajalske veščine
- Kako prodati ceno
- Obvladovanje zahtevne komunikacije
- Model DESC
- Uporaba pripovedovanja zgodb (Storytelling) za vključitev svojega občinstva
- Active listening
- Razumevanje tipov osebnosti
- Soočanje z zahtevnimi situacijami
- Obvladovanje lastnih čustev
- Šest bojnih polj - Konkurenčna analiza
- Digitalni testi (Vedenjski vodnik, 4P, Empatija projekcija)

#### 2 Orodja in dokumenti

- Prodajni pogovor - priročnik
- Načrt za priložnost
- Kontrolni sezname in vsebinski povzetki
- Scenariji, študijski primeri in igre vlog

#### 3 Delo v živo (Live sessions)

- Prodaja vrednosti
- Pogajalske veščine
- "Price boost" seje
- Predstavitev povišanja cen (POPZIV)
- Šest bojnih polj - Konkurenčna analiza



# PREMEŠAJ IN POVEŽI





MERCURI “PRICING KIT”  
KAKO **SAMOZAVESTNO** PRODATI  
VIŠJO CENO.