



## PRICING KIT

Kako samozavestno  
prodati višjo ceno?



MERCURI  
international

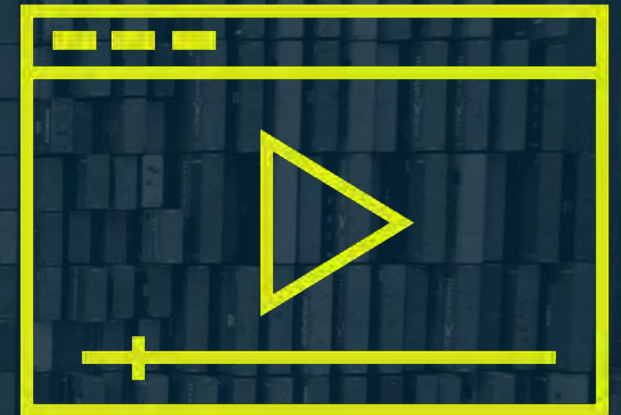


# PREGLED PROGRAMA

## 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 pripravljani.
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**



MERCURI "PRICING KIT".  
KAKO **SAMUZAVESTNO** PRODATI  
VIŠJO CENO.