



Mercuri International

KLJUČNE TEHNIKE INTERNE PRODAJE

MI Essential Inside Selling Skills



PREGLED PROGRAMA

Mercuri International

KLJUČNE TEHNIKE INTERNE PRODAJE

MI ESSENTIAL INSIDE SELLING SKILLS

Ta program je namenjen izboljšanju vaše prodajne uspešnosti pri delu s strankami "iz pisarne". S pomočjo te učne poti bodo udeleženci spoznali celoten prodajni proces in dobili koristne nasvete o uporabi ustreznih prodajnih tehnik - od iskanja informacij o potencialni stranki do sklenitve posla.

KOMU JE UČNA POT NAMENJENA

Vsem prodajnikom, ki bi radi izboljšali svojo prodajno uspešnost.

TRAJANJE

Digitalne vsebine: **4 ure 30 minut**

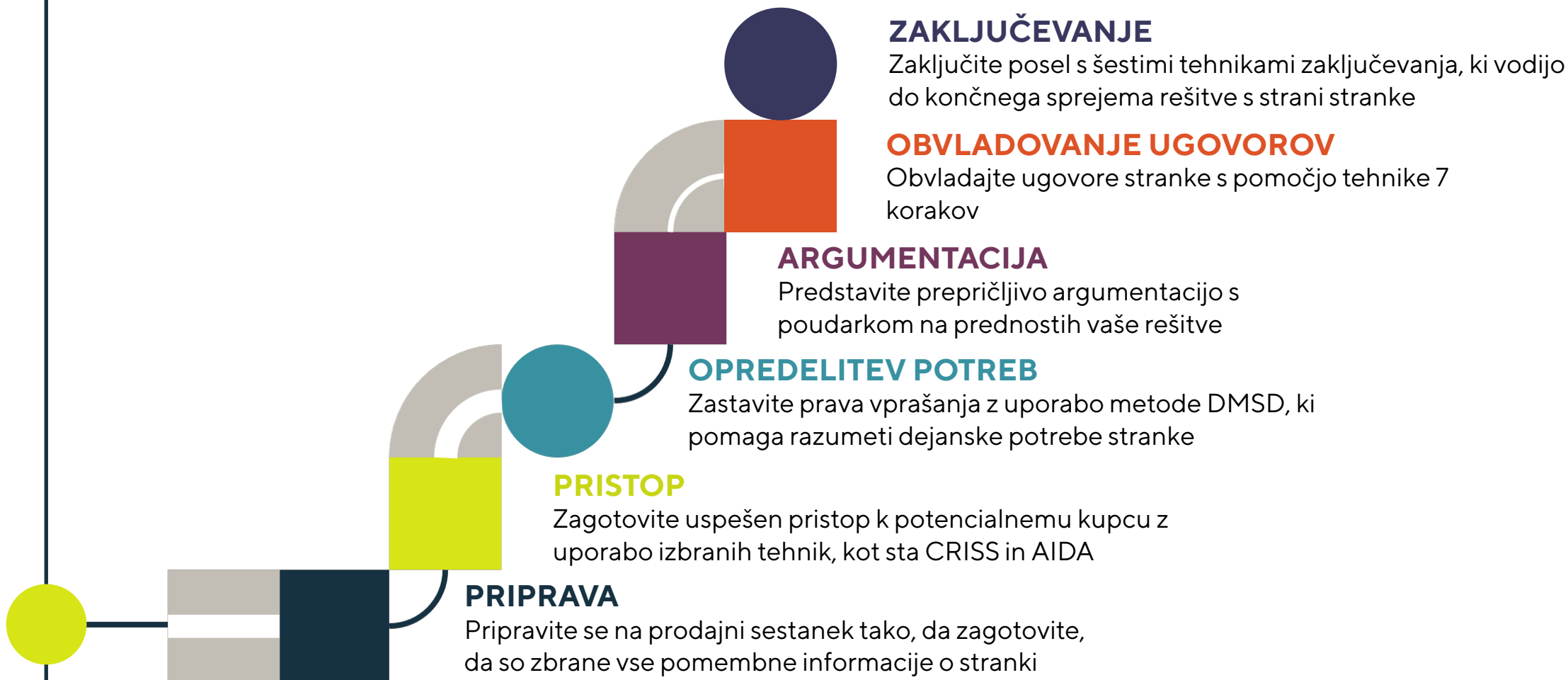
OBLIKA IZVEDBE

100% digitalno ali v kombinaciji z delavniškim delom v živo ali v virtualni učilnici.

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



PREGLED PROGRAMA



PREGLED VSEBINE

1

UVOD V PROGRAM

- Zakaj bi morali obvladati ključne tehnike interne prodaje?

2

PRIPRAVA

- Kako zbirati informacije o potencialni stranki

3

PRVI STIK

- Kako narediti svoj LinkedIn profil profesionalen
- Oblikujte učinkovito prvo sporočilo
- Pridobivanje novih stikov
- Oblikovanje učinkovitih objav na družbenih omrežjih

4

PRVI POGOVOR

- Kako se povezati s potencialno stranko
- Opredelite cilj telefonskega oz. virtualnega pogovora
- Kako strukturirati telefonski oz. virtualni pogovor

5

PRISTOP

- Kako pristopiti k potencialni stranki: izbrane tehnike

6

OPREDELITEV POTREB VAŠE STRANKE

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

7

ARGUMENTACIJA

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

8

OBVLADOVANJE UGOVOROV

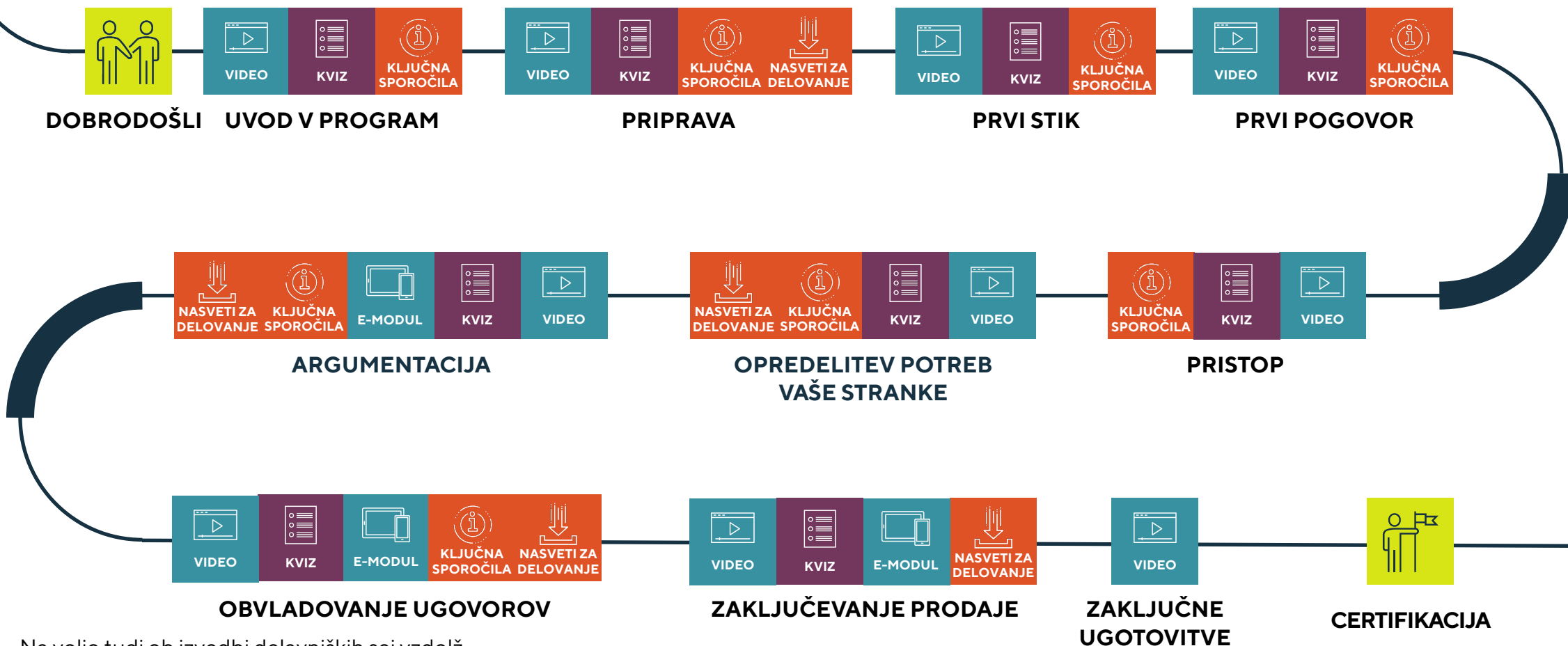
- Kako obvladati ugovore
- Več o obvladovanju ugovorov
- Priprava na obravnavo ugovorov
- Nasveti za obvladovanje ugovorov

9

ZAKLJUČEVANJE PRODAJE

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

UČNA POT



Na voljo tudi ob izvedbi delavniških sej vzdolž učne poti, "v živo" ali v virtualni učilnici.



Mercuri International

RAZVIJAJTE SVOJE LJUDI,
RAZVIJAJTE SVOJ POSEL

