

Murska Sobota, 3. 5. 2022

V okviru projekta SPOT svetovanje Pomurje vas kot partner projekta Območna obrtno-podjetniška zbornica Murska Sobota vabimo na **brezplačno delavnico**

DELO S STRANKAMI in KLJUČNE VEŠČINE NOVODOBNEGA PRODAJNIKA

ki bo

v sredo, 8. junija 2022, ob 10. do 15. ure

v prostorih OOOZ Murska Sobota, Lendavska ulica 33, Murska Sobota.

Komunicirate s strankami ali prodajate iz pozicije starša, otroka ali odraslega? Naj vam povemo, da so vsi trije zelo povezani. In ne samo to – ves čas se izmenjujejo.

Naučili se boste, kaj imajo skupnega otrok, starš, odrasli, delo s strankami in prodaja. Pri čem točno se izmenjujejo in kako točno so ego-stanja povezana ter kaj so ključne veščine novodobnega prodajnika.

Ne glede na to, kako dobri so vaši izdelki ali storitve, kako dobra so vaša delovna sredstva in sistemi – dodana vrednost vašega uspeha so ljudje, ki se s svojimi sposobnostmi, s svojim znanjem in motivacijo trudijo za uspeh podjetja. Toda le v primeru, ko so jim dodeljene naloge, ki jih zmorejo opraviti v okviru svojih sposobnosti, bodo lahko dosegli optimalne rezultate.

Zato smo pripravili delavnico, ki je namenjena vsem, ki želite dvigniti prodajo in iščete odgovore na svoje prodajne izzive – pripravite jih, delavnica bo namreč slonela na vaših primerih.

Cilj delavnice je, da se udeleženci naučijo sistematično oceniti in voditi prodajna pogajanja, v treh korakih in skladno s komunikacijsko – psihološko osnovo. V prvem koraku informacijske faze moramo izvedeti potrebe in želje posamezne stranke. Udeleženci se naučijo aktivnega poslušanja in pravilne uporabe kraljevske tehnike vprašanj. Na osnovi pridobljenih informacij, morajo udeleženci v drugem koraku, fazi argumentiranja, ustvariti za stranko primerno argumentiranje zadovoljitve potreb. V tretjem, zadnjem koraku, pride do predstavitve rešitve in zaključevanja oziroma potrditev tega s strani stranke.

Na delavnici boste spoznali:

- S.A.L.E.S[®] model,
- konkretne tehnike, s katerimi boste prodali več,
- kako se lotiti prodaje najbolj zahtevnim potencialnim kupcem,
- trike, nasvete in napake pri prodaji zahtevnim kupcem,
- praktične primere iz 20 let izkušenj v B2B in B2C prodaji.

Delavnica je namenjena vsem, ki želite:

- obvladovati zahtevne stranke,

- začeti uživati v komunikaciji z zahtevnimi strankami,
- postati odlični prodajalci in povečati prodajne številke podjetja,
- se izogniti pogostim napakam, ki jih počne večina prodajalcev,
- dobiti odgovore na svoje izzive v prodaji,
- začeti uživati v prodaji,
- se ustrezno pripraviti na prodajo tudi najbolj zahtevnim potencialnim kupcem.

Dodatna vsebina za lažje delo s strankami:

- upravljanje z različnimi tipi osebnosti,
- EGO stanja (Transakcijska analiza).

Metode dela se usmerjajo in temeljijo na praktičnih primerih. Poučevanje, skupinsko delo in predavanja se popestri s pomočjo igre vlog in ob koncu feedback-a. Skozi to se udeleženci naučijo sprejemati vrnitveno sporočilo, z njim upravljati in prepoznati možnosti za izboljšave.

Ciljna skupina so delovna mesta, kjer se srečujejo/delajo s strankami.

Strokovni izvajalec:

Andrej Zalokar, B. Sc., svetovalec in poslovni trener za področje prodaje, komunikacije in vodenja ljudi. Ima bogate mednarodne izkušnje dela v mednarodnih korporacijah, pri čemer je 8 let deloval kot svetovalec japonske korporacije Brother Industries za razvoj trga v Sloveniji, BiH in na Hrvaškem. Prek 250 podjetnikom je pomagal uspešno vpeljati nove blagovne znamke in izdelke, s katerimi so dosegli od 10- do 60-odstotni tržni delež. Eno izmed podjetij je v petih letih doseglo kar 17-odstotno povprečno letno rast prodaje.

Je zunanji strokovni sodelavec podjetja KHD Skupina, v katerem izvajajo prodajne in vodstvene treninge za srednji in višji management. S pomočjo sodobnih pristopov psihologije in ekonomije ljudem pomagajo razvijati veščine vodenja, komunikacije, projektne in timskega dela.

Stremlji k osebni in poslovni rasti in z veseljem prenaša svoja znanja in spoznanja tudi na druge ljudi.

Prijave

Prijave sprejemamo do 31. 5. 2022 oz. do zapolnitve mest na povezavi [tukaj](#).

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSczZ9L6n839_sPCdQIOMrwFoZ2bDWdusuzXf59iNhQYHXxxFQ/viewform?usp=sf_link

Naučite se pomembne tehnike vodenja in zaključevanja prodajnih pogovorov. Postanite vrhunski profesionalni prodajnik, ki samozavestno in strateško trži svoje storitve oziroma produkte.

Vabljeni, da se nam pridružite.

Delavnica je za udeležence brezplačna.