



Edukativna radionica

UNAPREĐENJE PRODAJE I KVALITETA USLUGE U MALOPRODAJI

Predavač:

Aleksandra Šofranac

Konsultant za razvoj poslovnih sistema



Da li znate koliko vam je dobrih kupaca izašlo iz radnje NE kupivši ništa?

ZAŠTO OBUKA

- Da steknete praktična znanja i iskustava u oblasti direktne prodaje.
- Da naučite i praktično primjenite sistematski prodajni proces u maloprodaji.
- Da koristite praktične alate (metodologiju) koji će vam omogućiti da bolje i više prodajete
- Da povećate profit i poboljšate uslugu u maloprodaji i unaprijedite kvalitet odnosa sa klijentima.
- Da povećate zadovoljstvo i lojalnost kupaca i steknete nove kupce, njihovom preporukom.

Prodavci koji koriste naučen sistematski pristup prodaji imaju 92% šanse da ostvare prodaju, bez njega šanse padaju ispod 43%!

Postoje tri vrste kupaca:

20% Kupci koji znaju da će kupiti - kupiće bez obzira šta vi učinili

20% Kupci koji znaju da neće kupiti - bez obzira šta vi učinili

60% Kupci koji nisu sigurni šta da učine - kupiće isključivo u zavisnosti od toga šta vi učinite

KOME je namijenjena obuka

Svim organizacijama koje žele:

- poboljšati prodajna znanja i motivisanost zaposlenih.
- unaprediti prodajne veštine i kvalitet komunikacije sa kupcima.
- povećati profit

Vrijeme obuke: 6 h **Maximalan broj polaznika po radionici :** 15 osoba

Obaveze „CIRPS”-a: Obezbijediti radni materijal i tehničke uređaje za radionicu
Obezbijediti sertifikate o uspješno završenoj radionici.

Obaveze naručioca: Organizacija i obezbjeđenje adekvatnog prostora za realizaciju obuke.

1. Šta je prodaja
2. Ko je prodavac i koja je bitna njegova uloga u trgovinskom sistemu
3. Ko su kupci i koji su uslovi da ih zadržimo i privučemo nove
4. Odgovornosti prodavca
5. Zašto je bitna obuka prodavaca
6. Ključni cilj prodaje
7. Uvod u sistemski prodajni proces
8. 13 koraka prodaje u maloprodaji :
 1. **Pozdravi** - ostvarite prvi kontakt sa kupcem
 2. **Pozicioniraj se** - pozicionirajte se pravilno u odnosu na kupca
 3. **Progovori** - otvorite komunikaciju sa kupcem
 4. **Profiliši** - odrediti profil kupca i model pristupa
 5. **O prodavnicu** - prenesite osnovnu poruku o radnji
 6. **Prezentiraj** - prenesite pravu informaciju o proizvodu
 7. **Prevaziđi** - prevaziđite primjedbe kupca u prodaji
 8. **Poguraj** - podstaknite proces odlučivanja o kupovini
 9. **Zatvori** - zatražite od kupca da kupi
 10. **Dodaj** - prodajte proizvod više
 11. **Povećaj** - prodajte više različitih artikala
 12. **Sprijetelji se** - ostvarite kvalitetan odnos sa kupcem
 13. **Preporuči** - kako da vas kupac preporuči drugima
9. Testiranje kao uslov za dodjelu sertifikata o uspješno završenoj edukativnoj radionici



**Od vještina prodaje PRODAVCA
zavisi zadovoljstvo KUPCA**

CRNOGORSKI INSTITUT ZA
RAZVOJ POSLOVNIH SISTEMA



MONTENEGRIN INSTITUTE FOR
DEVELOPMENT OF BUSINESS SYSTEMS



UNAPRIJEDIMO ZAJEDNO VAŠ POSLOVNI SISTEM

„Crnogorski institut za razvoj poslovnih sistema” d.o.o. Podgorica, ul. Bratstva i jedinstva br. 10,
web: www.cirps.me **mail:** office@cirps.me **tel.:** +382 67 393 133

UNAPRIJEDIMO ZAJEDNO VAŠ POSLOVNI SISTEM

AKO ŽELITE

- ✓ **STANDARDIZOVAN POSLOVNI SISTEM**
- ✓ **BOLJI I EFIKASNIJI SISTEM UPRAVLJANJA**
- ✓ **STRUČNIJE I EFIKASNIJE ZAPOSLENE**
- ✓ **PRODUKTIVNIJE I EFIKASNIJE RADNE PROCESE**
- ✓ **ZADOVOLJNE KLIJENTE I KUPCE**

POZOVITE NAS

MI VAM GARANTUJEMO USPJEH!