

»Ali ste se na pretekle prodajne sestanke res temeljito pripravili ali ste nanje hiteli zadnjo minuto?

Ali je vaša prodajna predstavitev res odgovor na bolečine kupca, ki ga bo prepričala v nakup?

Ali imate dovolj znanja in poguma, da zaključite posel ali se s kupci le ukvarjate, dokler vam jih ne prevzame konkurenca?«

Vabljeni, da se nam pridružite **v torek, 3. oktobra 2017, od 9h do 14h, na Gospodarski zbornici Dolenjske in Bele krajine (Novi trg 11, Novo mesto) na delavnici:**

**»PRODAJNI SESTANEK, PRODAJNA PREDSTAVITEV IN ZAKLJUČEVANJE POSLA!«**

**Kupca ne zanima, kaj vse obvladate, dokler mu ne pokažete, koliko ga resnično razumete in koliko vam je mar za njegove težave!**

Na delavnici boste izvedeli kako se ustrezno pripraviti na prodajni sestanek, kako izvesti učinkovit prodajni sestanek v devetih korakih, na katere najpogostejše napake moramo paziti pri izvedbi prodajne predstavitve ter kakšne so učinkovite strategije zaključevanje posla.

Iz vsebine:

- Prodajni sestanek kot priložnost, da nas stranka dojame kot strokovnjaka, kar jo bo prepričalo, da bo za reševanje svojih potreb in težav izbrala prav naše podjetje in naše rešitve!
- Kako se ustrezno pripraviti na prodajni sestanek? Ali res poznate:
  - ✓ podjetje: produkte, prednosti, trge, dosežke, poslovne rezultate,...
  - ✓ osebe, s katerimi se boste srečali in njihove vloge. Kdo odloča o poslu?
  - ✓ težave, s katerimi se srečujejo. Danes se kupujejo rešitve!
- Opremljenost, pristop in usposobljenost prodajalcev je odločilna za uspeh prodajnega sestanka
- Ocena terena in osebnosti kupca: spoznajmo štiri tipe osebnosti in kaj nanje najbolj deluje pri prodaji.
- Najprej moramo ustvariti zaupanje in pripravljenost za sodelovanje, šele kasneje lahko govorimo o naših rešitvah!
- Postavitev diagnoze kupčevega problema
- Izvedba učinkovite prodajne predstavitve – predstavite svoje rešitve skozi oči uporabnika!
- Spoznajmo ključna pravila dobre prodajne predstavitve
- Zaključek sestanka: povzetek bistva in opredelitev, kaj je naslednji korak!
- Kaj po sestanku? (Follow-up aktivnosti)
- Najpogostejše napake pri izvedbi prodajnega sestanka in prodajne predstavitve, ki lahko izjalovijo dober posel
- **ZAKLJUČEVANJE POSLA:** gre za kritično fazo in končni cilj prodajnega procesa. Težavnost zaključevanja posla je odvisna od tega ali smo prejšnje faze prodajnega procesa pravilno izpeljali, pa tudi od spretnosti in odločnosti prodajnika.

Delavnica je namenjena vodjem in posameznikom na vseh ravneh, ki se zavedate pomena učinkovite priprave prodajnega sestanka in zaključevanja posla.

## O predavateljci:



### Mateja Milost, direktorica podjetja Fimago d.o.o.

že 22 let deluje na področju izvoznega svetovanja in postavitve marketinških strategij. Do danes je uspešno pomagala več kot 200 domačim in tujim podjetjem pri prodoru na tuje trge. Kot svetovalka za trženje sodeluje v številnih mednarodnih in čezmejnih projektih in je avtorica preko štiridesetih tržnih raziskav in študij za potrebe podjetji in projektov, med drugim je tudi avtorica Tržne analize za oblikovanje strategije turističnega razvoja Mongolije. Je predavateljica na Poslovno-tehniški fakulteti, Univerze v Novi Gorici, kjer je nosilka predmeta Ekonomika in organizacija podjetja in Trženje. V okviru Kompetenčnega centra za razvoj kadrov v lesarstvu, KOCLES 2.0 (2016/2017) deluje kot nosilka izobraževanj s področja trženja, prodaje in komuniciranja (Celovita šola trženja).

Ena največjih slovenskih bank je njeno predavanje z naslovom »Naj vaša zgodba o uspehu pripovedujejo vaši zadovoljni kupci« v lanskem letu izbrala za predavanje, ki je bilo izvedeno za okoli 200 podjetij komitentov po celi Sloveniji.«

Prijave se zbirajo [tukaj!](#)

*Delavnico ob finančni podpori Ministrstva za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti ter Evropske unije (Evropski socialni sklad) organizirata Javni študentski, razvojni, invalidski in preživninski sklad RS in Gospodarska zbornica Dolenjske in Bele krajine.*

**Udeležba na delavnici je brezplačna.**

Delavnica se odvija v sklopu projekta Kompetentna Slovenija. [Spremljajte nas!](#)