



Vabimo vas na delavnico

»Prodaja rešitev«

(Naučite se, kako učinkovito organizirati in izvajati prodajno funkcijo v vašem podjetju!)

4. 12. 2009, ob 8.00 uri

v prostorih Gospodarske zbornice Dolenjske in Bele krajine, Novi trg 11 (II. nadstropje), Novo mesto.

Program:

08.00 začetek
09.30 odmor za kavo
09.40 nadaljevanje delavnice
11.10 odmor za kosilo
12.10 nadaljevanje delavnice
13.40 odmor
13.50 nadaljevanje delavnice
15.20 zaključek

Delavnico bo vodila **Jasmina Ridzi**
iz podjetja Amitas, d. o. o.

Delavnica je namenjena vodjem
komercialne in samostojnim
komercialistom.

Namen in cilj delavnice:

Kupce že nekaj časa ne zanima le storitev ali izdelek ponudnika, temveč predvsem to, kako le-ta rešuje njihov problem oz. kaj bodo pridobili z nakupom. Zato govorimo o rešitvi. Ko govorimo o rešitvi pa se je potrebno iz naših čevljev postaviti v čevlje kupca, ne le govoriti o tem, kaj ponujamo oz. kakšne so značilnosti naših izdelkov, temveč predvsem o koristih in prednostih za kupca. Kupca zanima le to, kako se bo rešil določenega problema, bolečine ali kaj bo pridobil. Udeleženci bodo spoznali ključne sodobne prodajne procese, znanja, veščine in tehnike za pridobivanje novih strank ter povečevanje prodaje obstoječim in novim strankam.

Vsebina delavnice:

- Značilnosti trženja v informacijski dobi
- Od storitve do rešitve
- Kako poteka tržni krog od potencialne stranke do kupca
- Kako poteka prodajni proces
- Učinkovit prodajni sestanek po fazah
 - Priprava
 - Uvod
 - Analiza strankinih potreb, izzivov, pričakovanj
 - Predstavitev rešitve
 - Zaključevanje
- Kako doseči "Win-Win" situacijo in ovire zanjo.

Več o izvajalki in pogoju udeležbe je napisano na drugi strani.

Vljudno vabljeni!



O izvajalki:

Jasmina Ridzi je po poklicu je ekonomistka, dela kot svetovalka za področje upravljanja s človeškimi viri. Izkušnje je pridobila v mednarodnih svetovalnih in izobraževalnih podjetjih Mercury International in Door Training, kot svetovalka v mednarodnem podjetju za selekcijo in razvoj kadrov dr. Pendl in dr. Piswanger ter kot samostojna podjetnica za poslovno in podjetniško svetovanje.

Kotizacija:

za člane GZDBK je **120 € + DDV**

in za druge **250 € + DDV**

Cena zajema opravljanje testa psihičnih preferenc, udeležbo na dogodku, gradivo in postrežbo med odmorom.

Prijavite se na spletni strani (pod **ime dogodka** vpišite »PRODAJA REŠITEV«)

<http://www.gzdbk.si/si/storitve/koledar/prijava/>

Prijave sprejemamo do zapolnitve razpoložljivih mest!

Skrajni rok za morebitno pisno odpoved je 1. 12. 2009 - V nasprotnem primeru kotizacijo zaračunamo v celoti!

Kotizacijo predhodno nakažite:

na poslovni račun GZDBK pri NLB, d.d., Ljubljana številka: SI56 0297 0025 6614 247,

sklic 20091204 + matična številka vašega podjetja.

Matična številka GZDBK: 2295032. ID GZDBK za DDV: SI68152990.

Potrdilo o plačilu predložite najpozneje ob prihodu na dogodek!