

JEDNODNEVNI SEMINAR

# TEHNIKE PRODAJE I ODNOSI S KUPCIMA

23. 04. 2008. godine

www.poslovnaskola.com

Poštovani,

kupac se danas nalazi u središtu interesovanja svake firme, jer od njegovog zadovoljstva zavisi koliko će i da li će organizacija biti uspešna. Ukoliko propustimo da planiramo odnose s klijentima, planiramo propast na tržištu. Ako Vas muče odgovori na pitanja: Zašto klijenti nisu verni i kako ih zadržati? Da li koristite pravu tehniku prodaje? Da li se obraćate pravoj ciljnoj grupi?

## SEMINAR

### TEHNIKE PRODAJE I ODNOSI S KUPCIMA

pravo je rešenje za Vas

Očekuju Vas sledeće teme:

- **Prodaja proizvoda i usluga za koje je potrebno razmatranje** – Konkurencija postaje mnogo jača i sve se više bavi direktnim marketingom. Nemate uvid u njeno poslovanje, a borite se protiv nje. Vaš proizvod/usluga se porede sa drugim. Kako isplivati iz te bitke kao pobednik?
- **Upotreba pitanja i planiranje prodajnog razgovora** – Kroz koje faze prolazi prodajni razgovor? Zašto je nužno planirati ga? Na koji način upotrebiti pitanja koja Vam se postavljaju? Kako nezgodno pitanje da pretvorite u konkurentsku prednost?
- **Tehnike prodaje** – Koje sve tehnike prodaje postoje? Kada je koju tehniku potrebno da upotrebite?
- **Kupci i stvaranje dobrih odnosa s kupcima** – Kakvi su kupci danas? Šta od nas očekuju? Kako da izgradimo dobre odnose s njima?
- **Upravljanje odnosima s kupcima** – Kompanije danas shvataju da su njihovi potrošači snaga koja generiše najveći deo sadašnjih i budućih poslovnih prihoda i da stvaraju vrednost za kompaniju, a ne savremena tehnološka rešenja. Cilj nove tehnologije u poslovanju je povezivanje tehnoloških mogućnosti sa onim što potrošači žele. Marketing odnosa sa kupcima (Customer Relationship Marketing – CRM) je koncept koji je svoj razvoj doživeo ekspanzijom IT-a.

Pridružite nam se na seminaru **23. 04. 2008. godine** od 10:30 do 16:00h, na adresi Terazije 1, Beograd.

**PRIJAVITE UČEŠĆE! BROJ MESTA JE OGRANIČEN!** Rezervišite svoje mesto pozivom na 011/316-82-23, 316-82-32, 064/334-86-56 ili slanjem prijave na e-mail: [marketing@link.co.yu](mailto:marketing@link.co.yu). Cena za jednog učesnika je **6 900 dinara bez PDV-a**. Prijave se primaju do 21. 04. 2008. godine.

U nadi da ćemo se upoznati i lepo družiti, srdačno Vas pozdravljamo.



Olga Mirković  
LINK group direktor marketinga  
Cara Dušana 34, Zemun  
Tel: 316-82-23, 316-82-32  
[marketing@link.co.yu](mailto:marketing@link.co.yu)

Tekući račun: 265-110031000573-14, Raiffeisen bank