

JEDNODNEVNI TRENING

VEŠTINE DIREKTNE PRODAJE

24. 04. 2008. godine

www.poslovnaskola.com

Poštovani,

ukoliko želite da poboljšate prodaju u kompaniji, da zadobijete poverenje potencijalnih kupaca i, pre svega, da izgradite dobre odnose sa klijentima čime ćete obezbediti dugoročno uspešno poslovanje, ali niste sigurni na koje načine je sve moguće da unapredite prodajni proces unutar Vaše organizacije

TRENING

VEŠTINE DIREKTNE PRODAJE

pravo je rešenje za Vas

Očekuju Vas sledeće teme:

- **Upoznavanje sa fenomenom prodaje** – Gotovo svi misle da je prodati lako i da je potrebno samo da imate adekvatnu ponudu. Ipak, ispostavilo se da je vođenje prodajnog procesa prava veština koja se bazira na zadobijanju poverenja i koja zahteva pažljivo planirano angažovanje.
- **Razvijanje odnosa sa klijentima** – Stvaranje mreže kontakata, ostavljanje pozitivnog utiska i građenje poverenja nesumljivo su važni faktori prodajnog procesa. Kako da učinite da Vam ljudi veruju?
- **Radionice: Sve o Vašim kupcima/korisnicima - baze podataka! Primarni motivi kupovine za svaku grupu Vaših kupaca!** – Šta bi trebalo da sadrži baza podataka o klijentima kako bi prodaja bila uspešna? Na koji način je potrebno organizovati kvalitetnu bazu podataka? Kako da odredite šta su primarni motivi kupovine za svaku grupu Vaših korisnika?
- **Radionica: Karakteristike i prednosti ponude Vaše kompanije – kako izvući najviše?** - Kako se razvijaju prodajne navike? Šta je dobra priprema za prodajni razgovor? Kako primedbu kupca da pretvorite u svoju šansu?
- **Verbalna i neverbalna komunikacija** – Više od 70% naše komunikacije se ne bavi onim šta kažemo već kako to kažemo. U prodajnom procesu je od izuzetnog značaja potpuno vladanje svojim telom i tehnikama neverbalne komunikacije.

Pridružite nam se na treningu **24. 04. 2008. godine** od 10:00 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. Cena za jednog učesnika je **9 990 dinara bez PDV-a**. Prijave se primaju do 23. 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

Tekući račun: 265-1100310005573-14, Raiffeisen bank