

PĀRDOŠANA #1. EFEKTĪVA DARĪJUMU VADĪBA

Pārdošanas komandām un profesionāļiem, kuriem nepieciešamas vadlīnijas, iemaņas un paņēmieni ikdienas pārdošanas sarunu rezultativitātes uzlabošanai.

KURSA IEGUVUMI

Pārdevēju uzlabota spēja pārdošanas iespējas pārvērst darījumos caur:

- Precīzu izpratni par pārdošanas sarunas struktūru;
- Apskatītām pārdevēju biežākajām kļūdām un risinājumiem to labošanai;
- Apgūtām katram pārdošanas sarunas posmam būtiskākajām iemaņām;
- Atkārtošanai un iemaņu uzturēšanai parocīgiem izdales materiāliem.

PROGRAMMA

4 attālinātās mācību sesijas/16 akadēmiskās stundas

I UN II SESIJA "VĒRTĪBA"

- Ievads - Kas ir pārdošana?
- Pārdošanas Esence un Būtība
- Pārdošanas cikls - atvērt, izzināt, prezentēt, noslēgt
- Posmi atvērt un izzināt - Sarunas vadība
- Posms atvērt - Kā atraisīt Klientu sarunai?
- Posms izzināt - Kādas mēdz būt Klienta vajadzības?
- Posms prezentēt - Kā parādīt piedāvājuma Vērtību?
- Mājas darbs, to paraugi un piemēri

III UN IV SESIJA "DARĪJUMS"

- Mājas darbu (Brīvais produkts) prezentācija, ar video
- Posms prezentēt - Priekšrocību pasniegšana Klientam
- Posms noslēgt - Cenas pārdošanas posts
- Posms noslēgt - Atlaide un tās izmaksas kompānijai
- Posms noslēgt - Kā panākt Vienošanos vai atklāt leibildumu?
- Apkopojums - Tālākās Izaugsmes Soļi un Plāns

PAR TRENERI



Kārlis Apkalns

- 10+ gadus biznesa iemaņu treneris & konsultants;
- Akadēmiska prakse Latvijas TOP biznesa augstskolās;
- Mārketinga, Stratēģiskā mārketinga pieredze;
- 350+ grupas, 25+ tēmas, 100+ oriģinālsemināri;
- Strādājis ar infogr.am, SAF Tehnika, Siemens, Exigen, VISMA, LMT, Tele2, Lattelecom, BTA, Balta, Ergo, Seesam, Citadele, Nordea, Reaton, Pfizer, Mylan, Olainfarm, Toyota, Peugeot, Ramirent, Wurth, Baltic Data, Rolling!, Hanzas Maiznīca, 3M u.c.



DATUMS:

06., 07., 13. un 14.
maijs



VIETA:

Vebinārs
tiešsaistē



LAIKS:

09:00 - 13:00



DALĪBAS MAKSA:

425 EUR + PVN