



## Rezultatīva pārdošana

Trīs (3) dienu aktīvs treniņš

**Kad:** 21.-23. Februāris 2012

**Kur:** „Barons”, Grieķu zāle, Rīgā, Kr. Barona ielā 108

**Kam:** visiem, kam svarīgi sasniegt labākus rezultātus

**Kāpēc:** lai pārdošanas darbs mums sniegtu gandarījumu un pārticību

**Kas:** vadītājs Alens Šēfers

**Cik:** izmaksas Ls 195.00 + PVN 22% dalībniekam, iekļauts: pasniedzēja (-u) atalgojums, mācību materiāli, kafijas pauzes, biznesa pusdienas



### Treniņa mērķis

- ✓ Uzlabot pārdošanas procesu un prasmes, kā rezultātā palielināt pārdošanas apjomus

### Metodika

- ✓ 3 dienu (9.30 - 18.00) praktisks treniņš - seminārs ar aktīvu dalībnieku iesaistīšanu
- ✓ Situācijas analīze, lomu spēles
- ✓ VIDEO treniņš un VIDEO analīze
- ✓ Diskusijas un pieredzes apmaiņa, atgriezeniskā saikne dalībniekiem
- ✓ Max dalībnieku skaits grupā - 12

### Treniņa saturs

- ✓ **Pārdošanas loma uzņēmumā**
  - Apkalpošanas un pārdošanas loma uzņēmumā
  - Kas ietekmē uzņēmuma pārdošanas rezultātus
  - Nepieciešamība pārdot: tirgus situācija, iespējas
- ✓ **Pārdevēja produktīva darbība. Pārdošanas process. Kas ietekmē pārdevēja pārdošanas rezultātus**
  - „Pareizā” domāšana, enerģija un koncentrēšanās
  - Mērķis un motivācija. Progress un iespējas
  - Sagatavošanās. Darba instrumenti. Plānošana. Prioritātes
  - Jaunie un vecie klienti
  - Telefona zvans – tikšanās norunāšana, detaļu noskaidrošana vai bezrezultatīva tērēšana
  - Piedāvājuma sagatavošana. Piedāvājuma pasniegšana
  - Vizīte pie klienta
  - Konsultatīva un radoša pārdošana
- ✓ **Kā virzīt pārdošanas sarunu. Sarunas mērķis. Pārdevēja uzvedība**
  - Kontakta veidošana. Sarunas atklāšana. Sarunas plāns
  - Klienta – pārdevēja savstarpējā uztvere un stereotipi. Ko klienti gaida un ko viņi nesaņem
  - Cilvēku tipi. Emocijas. Pārdevēja attieksme. Smagie klienti
  - Pārdevēja tēls. Ķermeņa valoda. Ārējais izskats un etiķete
  - Vietas izvēle un citas nianse
  - Iniciatīva, pārliecība un ietekme
  - Klienta situācija, vajadzības un lēmumu pieņemšanas kritēriji
  - Klienta situācijas, mērķu, vajadzību un vēlmju noskaidrošana
  - Vajadzību radīšana un vadīšana. Atklātās un slēptās vajadzības. Jautājumi un klausīšanās
  - Kāda ir klienta lēmumu pieņemšanas shēma
  - Piedāvājums – produkta prezentācija. Pārdevēja iespējas
  - Risinājums klientam. Tā pasniegšana. Cena
    - Risinājuma pamatojums. *Īsto labumu* izcelšana
    - Klienta ticamība, uzticība risinājumam vai iebildumi un šaubas
  - Virzīšana (*pagrūšana*) uz lēmumu. Sarunas noslēgums. Kontakta nostiprināšana
  - Turpmākā darbība. Vizītes analīze. Mērķu izvērtējums. Secinājumi
- ✓ **Pēcpārdošanas darbs**
  - Pasūtījuma izpilde. Solījumi un to izpilde
  - Klienta informēšana. Atgādināšana par sevi. Klienta apmierinātība