

PLAN I PROGRAM Kurasa „Prodaja v2.0“

1. Šta je prodaja?- Spoiler alert „Teorija“
 - a. Zašto je prodaja bitna i kako utiče na svakodnevni život
 - b. Ko su sve prodavači
 - c. Prvi utisak
 - d. Način komunikacije
 - e. Upornost
 - f. „Seduction“ as a Skill
 - g. Vrste prodavaca – Closer, Transakcijski, Povjerljivi savjetnik
 - h. Motivacija
2. Nova generacija kupaca i zašto je neophodno da se Upgrade-ujete
 - a. Ko su „novi kupci“?
 - b. X vs Y vs Z
 - c. Globalni trendovi koje trebate pratiti
 - d. Zašto kupci kupuju?
 - e. Emocije koje nas pokreću – Ponos, Krivnja, Strah, Pohlepa i Ljubav
 - f. Matrica kupovine i Prodajni proces
3. Tko je taj, šta je taj, da prosiš, Kupac?
 - a. Kako nagovoriti kupca da kupi baš Vaš proizvod
 - b. Akvizicija kupaca
 - i. Ko su nam kupci
 - ii. U čemu smo dobri
 - iii. Bucket full of fish or a whale
 - iv. Koje su to firme-individue (six deegres of separation)
 - v. Istraživanje kupca- šta znamo o njemu?
 - vi. First contact
 - vii. Vježba
4. Njeno veličanstvo „Cijena“ - Koliko je cijena bitna?
 - a. Analiza Vaše ponude
 - b. Kompetitivna prednost Vaše ponude - Komunicirajte vrijednosti!
5. The Praksa
 - a. Razgovor – Izumrla vještina
 - i. NLP stvarnost ili fikcija
 - b. Ko pita, taj ne skita- Ne postoje pravi odgovori na pogrešna pitanja
 - i. Ne postoje pravi odgovori na pogrešna pitanja
 - ii. Zašto je bitno postaviti prava pitanja
 - iii. Zatvorena pitanja vs otvorena
 - iv. Push vs Pull pitanja
 - c. Vježba
 - d. Priprema za sastanak
 - i. Koliko poznajete svog kupca
 - ii. Decision maker-i
 - iii. Zakazivanje sastanka – dijagram toka
 - iv. Gatekeeperi
 - v. Key selling points i upravljanje prigovorima
 - e. Presentacija
 - i. What's cooking?
 - ii. TipsTricks
6. Final Destination
 - a. Presentacija i analiza