

## CELOVITA ŠOLA TRŽENJA

### Kako izboljšati najpomembnejše poslovno področje v podjetju in s tem povečati konkurenčnost in donosnost poslovanja?

Na podlagi **25 letnega svetovalnega dela** z domačimi in tujimi naročniki ter akademskih izkušenj predavateljice na področju trženja in prodaje, smo oblikovali **Celovito šolo trženja**, ki predstavlja **modularno oblikovan program interaktivnih delavnic**, ki zajemajo:

- ✓ vsa ključna znanja s področja trženja, prodaje in poslovnega komuniciranja,
- ✓ temeljijo na uporabi praktičnih tehnik in orodij,
- ✓ vključujejo vse nivoje zaposlenih.

Gre za preizkušen, sistematičen in celovit sistem znanj, ki so ga številna slovenska podjetja prepoznala kot pravi pristop za dvig produktivnosti in konkurenčnosti.

**Program je zasnovan praktično in interaktivno, zato mu udeleženci pripisujejo visoko uporabno vrednost.**

Celotnega programa ali posameznih delavnic se je do danes udeležilo **več kot 350 podjetij in 1100 udeležencev.**

#### Komu je program namenjen?

- Direktorjem podjetij
- Vodjem prodaje in trženja
- Prodajnikom in komercialistom
- Podpornim prodajnim službam

Glavne vsebine po modulih:

**A. TRŽENJE KOT STRATEŠKA FUNKCIJA V PODJETJU**

- Ključna trženjska vprašanja na vaši poti do uspeha

**B. NAJPOMEMBNEJŠE O PRODAJI IN ZAKLJUČEVANJU**

- Poznavanje in obvladovanje prodajnega in nakupnega procesa
- Customer Service in upravljanje odličnih odnosov s strankami
- Postanite dobri prodajalci in uporabljajte učinkovite prodajne tehnike
- Prodajni sestanek, prodajna predstavitev in zaključevanje posla

**C. KAKO Z UČINKOVITIMI POGAJANJI DOSEŽEMO BOLJŠE PRODAJNE REZULTATE?**

Pogajanja kot način za doseganje sporazuma, ne da bi ogrozili prihodnjo komunikacijo in sodelovanje:

- Pogajanja kot načrtovan proces (6 osnovnih faz)
- Neformalna pogajanja – spretnost usklajevanja interesov
- Trije elementi, ki odločilno vplivajo na rezultat pogajanj: odnos, znanje in tehnike komuniciranja
- Obvladovanje težkih situacij pri pogajanjih

**D. PRODAJA NA TUJIH TRGIH IN UČINKOVIT SEJEMSKI NASTOP**

- Prodaja na tujih trgih kot priložnost in nujna poslovna odločitev
- Načini vstopa na tuje trge
- Kako oceniti svojo izvozno pripravljenost in izbrati pravi ciljni trg?
- Oblikovanje sistematičnega pristopa in izvozne strategije
- Kako pripraviti učinkovit sejemski nastop, da nas bodo obiskovalci doživeli in postali naši kupci?

Konkreten program, število in trajanje delavnic se oblikuje v skladu s potrebami naročnika!