

Želite v spremenjenih razmerah na trgu zagotoviti varno poslovanje vašemu podjetju tudi v prihodnje?

Težko pridobivate nove stranke in bi želeli dvigniti prodajo in vaše odnose s strankami na višji nivo?

Pomurska gospodarska zbornica kot **SPOT SVETOVANJE POMURJE** organizira **BREZPLAČNO USPOSABLJANJE**

Prodaja preko dodane vrednosti – Kako pridobiti in zadržati stranke?

ki bo potekalo

16. september 2020 od 9.00 do 15.00 ure

in

23. september 2020, od 9.00 do 15.00 ure

na

**Pomurska gospodarska zbornica, Lendavska 5A, Murska Sobota
(dvorana IV. nadstropje)**

Cilj usposabljanja

Usposabljanje je namenjeno učinkovitemu izvajanju funkcije marketinga/prodaje v MSP s poudarkom na sodobnih pristopih s področja komuniciranja s strankami. Ti ključno in dokazano prispevajo k izboljšanju prodaje v podjetjih.

Udeleženci usposabljanja boste izboljšali znanja in osvojili nove pristope na področju marketinga/trženja ter uspešnega upravljanja odnosov s kupci, kar je še bolj pomembno v spremenjenih razmer na trgu zaradi COVID-19. Spoznali boste marketing in prodajo kot poglobljen sestavni del poslovnega upravljanja.

Usposabljanje bo med drugim odgovorilo na vaša naslednja vprašanja:

- Kako učinkovito tržiti izdelke/storitve?
- Kako TSP iz ugovorov naredi novo prodajno priložnost?
- Zakaj vpeljati S.A.L.E.S. model v marketing in prodajo vaših izdelkov in storitev?
- Zakaj naj bi stranka kupila ravno od vas?
- Kako naj izgleda prodajalec prihodnosti?
- Katerih 7 ključnih pravil morate upoštevati pri komuniciranju in pri ugovorih strank?

Komu je usposabljanje namenjeno

Usposabljanje je namenjeno vsem, ki želite:

- učinkovito tržiti svoje izdelke oz. storitve
- postati odlični prodajalci in povečati prodajne številke podjetja,
- odpraviti napake, ki jih počne večina prodajalcev in s tem zmanjšati število ugovorov strank

Program usposabljanja

1. SKLOP

Strategija in koncepti za prihodnost na področju prodaje 4.0

2. in 3. SKLOP

**Sistemska izgradnja pogajanj in komuniciranja s strankami
s pomočjo S.A.L.E.S. modela**

4. SKLOP

Upravljanje z ugovori in ustvarjanje novih prodajnih priložnosti

Strokovni izvajalec



Andrej Zalokar je svetovalec in poslovni trener za področje prodaje, komunikacije in vodenja ljudi. Ima bogate mednarodne izkušnje dela v mednarodnih korporacijah, pri čemer je 8 let deloval kot svetovalec japonske korporacije Brother Industries za razvoj trga v Sloveniji, BiH in na Hrvaškem.

Prek 250 podjetnikom je pomagal uspešno vpeljati nove blagovne znamke in izdelke, s katerimi so dosegli od 10- do 60-odstotni tržni delež. Eno izmed podjetij je v petih letih doseglo kar 17-odstotno povprečno letno rast prodaje.

Zaposlen je v podjetju KHD Skupina, v katerem izvajajo prodajne in vodstvene treninge za srednji in višji management. Je Transolution Business Practitioner, Trener programa Top Selling Professional© »Moč pogajanj« in »Moč prodajne retorike«, Trener programa Fit for Leadership©, Train4Trainer – Situacijsko vodenje II (Blanchard Serbia), Business Mastery about Social Media - Paul O'Mahony, Inbox Blueprint Academy - Digital Publishing Business (E-mail marketing), NLP diploma – INPLATA.

Usposabljanje bo temeljilo na praktičnih primerih!

Trajanje usposabljanja

- skupaj 12 šolskih ur (2 dni po 6 šolskih ur)

Omogočen bo en daljši odmor za malico/kosilo v lastni režiji.

V primeru, da razmere glede COVID-19 ne bodo omogočale fizične izvedbe, bo usposabljanje izvedeno on-line preko spletnega orodja Zoom.

Prijave

Prijave sprejemamo do 14.9.2020 oz. do zapolnitve mest na mail preko spletne prijave

→ [TUKAJ](#) ←

Pohitite s prijavo, število mest je omejeno na 25 udeležencev!

**Zaradi omejenega števila udeležencev, je možna udeležba
največ treh udeležencev
iz istega podjetja/organizacije.**

PRIVOLITEV

Z izpolnjeno prijavnico in poslano prijavo dajete privolitev, da se vaši osebni podatki hranijo za namene vabljenja za usposabljanje dne 16. in 23.9.2020. Z evidentiranjem na prezenčno listo udeleženi na delavnici pa dovoljete, da se podatki obdelujejo za namene izvajanja in spremljanja evropskega projekta/operacije SPOT svetovanje Pomurje, ki se izvaja v času od 1.1.2018 do 31.12.2022.

Za izkazovanje izvajanja operacije SPOT svetovanje Pomurje bo izvedba delavnice dokumentirana. Podatki se ne bodo iznašali v tretje države.

Upravljaavec zbranih osebnih podatkov je Pomurska gospodarska zbornica, Lendavska 5A, 9000 Murska Sobota.

Projekt »SPOT SVETOVANJE POMURJE«

Projekt je sofinanciran s pomočjo Evropskega sklada za regionalni razvoj, Ministrstva za gospodarski razvoj in tehnologijo ter SPIRIT Slovenija, javna agencija