



Trening 'Veštine prodaje na malo (retail selling)'

Kako obučiti prodavce sistematskom pristupu prodaji na malo?

Ova obuka će vam omogućiti da povećate i poboljšate prodaju na malo u svojoj organizaciji i unapredite kvalitet odnosa prema kupcima!

Cilj treninga

- Da steknete praktična znanja i iskustava u oblasti prodaje na malo (retail sales).
- Da iskoristite praktične alate (metodologiju) koji će vam omogućiti da bolje i više prodajete.
- Da naučite kako da obučite druge u korišćenju sistematskog prodajnog procesa (10 koraka).
- Da ostvarite i održite kvalitetne odnose sa kupcima.

Kome je namenjen?

- Svim poslovnim organizacijama koje žele poboljšati prodaju i odnose sa kupcima.
- Svima koji žele da unaprede prodajne veštine i ostvare kvalitetan odnos sa kupcima.

Sadržaj treninga

- Osnovne paradigme prodaje na malo. Važnost sistematskog metoda prodaje.
- Uvod u sistematski prodajni proces (10 koraka).
- 1) Ostvarite prvi kontakt sa kupcem.
- 2) Pozicioniranje u odnosu na kupca.
- 3) Otvorite komunikaciju sa kupcem.
- 4) Prenesite osnovnu poruku o radnji.
- 5) Prenesite pravu informaciju o radnji.
- 6) Premostite poteškoće u prodaji.
- 7) Podstaknite proces kupovine.
- 8) Zaradite više u prodaji (up-sell).
- 9) Prodajte više različitih artikala (cross-sell).
- 10) Ostvarite dugotrajni odnos sa kupcem.
- Kako obučiti ljude da koriste sistematski prodajni proces.
- Praktični saveti o menadžmentu malo-prodaje.

Način rada

- Primenom savremenih metoda učenja kroz akciju s intenzivnim korišćenjem grupnog rada uz direktno učešće svakog pojedinca
- Metodologijom intenzivnog komuniciranja u nastavi: timski rad, vođenje timova, učestvovanje u timu i prezentacija rezultata.
- Izvođenjem niza vežbi i primera (studije slučaja) vezanih za oblast menadžmenta i unapređenja prodaje na malo.

Predavač - **Miodrag Kostić**, dipl. ing. - Direktor VEZA d.o.o.

Miodrag Kostić, vlasnik i menadžer "T-Gallery", lanca ekskluzivnih radnji na prestižnim lokacijama "South Street Seaport, New York", i "Aloha Tower Marketplace, Honolulu". (od 1991 do 1999 godine)

Trajanje treninga je 1 radni dan (7 sati) - **Predznanje:** osnove savremenog poslovanja

Plan treninga "Veštine prodaje na malo (retail selling)"

Kako povećati prodaju u maloprodaji, koristeći oprobano sistematsku metodologiju?

Trener: Miodrag Kostić
1 dan

Vreme	Naziv dela treninga	Cilj	Aktivnost
09.00-09.15	Kafa dobrodošlice, okupljanje	Ice breaker.	
09.15-09.30	Pozdravna reč, podela materijala, upoznavanje sa polaznicima, predstavljanje predavača	Ciljevi treninga, predstavljanje učesnika.	
09.30-11.00	prvi modul		
09.30-10.15	Uvod. Osnovne paradigme prodaje na malo. Važnost sistematskog metoda prodaje.	Predstavljanje osnovnih pojmova maloprodaje.	Teorijski deo
10.15-11.00	Video prezentacija studije slučaja.	Primer uspešnog prodavca na malo.	Studija slučaja
11.00-11.30	Pauza za kafu		
11.30-13.00	drugi modul		
11.30-12.00	Uvod u sistematski prodajni proces (10 koraka). 1) Prvi kontakt sa kupcem 2) Pozicioniranje prema kupcu 3) Otvorite komunikaciju 4) Osnovna poruka o radnji 5) Prava informacija o radnji	Spoznati korake sistematskog malo-prodajnog procesa.	Teorijski deo
12.00-12.30	Gost, uspešan prodavac. Pitanja i odgovori.	Primer uspešnog prodavca na malo u Srbiji.	Studija slučaja
11.30-12.00	Praktična vežba – Anketa – Primena 10 koraka prodaje, sa izmenama uloga.	Aktivno učešće polaznika treninga. Provežbati prodajne korake.	Radionica-vežba
13.00-14.00	Pauza za ručak		
14.00-15.30	treći modul		
14.00-14.45	6) Premostite poteškoće 7) Podstaknite kupovinu 8) Zaradite više u prodaji 9) Prodajte više artikala 10) Ostvarite dugotrajni odnos	Spoznati korake sistematskog malo-prodajnog procesa.	Teorijski deo
14.45-15.30	Praktična vežba – Formular – Primena 10 koraka prodaje, sa izmenama uloga.	Aktivno učešće polaznika treninga. Provežbati prodajne korake.	Radionica-vežba
15.30-16.00	Pauza za kafu		
16.00-17.00	četvrti modul		
16.00-16.30	Praktični saveti i trikovi prodaje na malo.	Praktično primeniti stečena saznanja.	Radionica-vežba
16.30-17.00	Pitanja i odgovori	Interakcija polaznika.	