

SPOT Svetovanje GORIŠKA vabi podjetnike iz Goriške regije na brezplačen dogodek

## PRODAJNA ODLIČNOST

Spoznajte zakonitosti prodajnega procesa, osvojite učinkovite tehnike prodaje in zaključite več poslov!

Vsebina delavnice:

- 1. Poznavanje in obvladovanje prodajnega in nakupnega procesa ter upravljanje odličnih odnosov s strankami**
  - Prodajni proces kot spremljanje nakupnega protokola naših strank: spoznajmo glavne faze in pripeljimo stranke do nakupne odločitve
  - Odlična skrb za stranko » Customer service« pred, med in po prodaji je temeljni kamen uspešne prodaje
- 2. Prodajni sestanek, prodajna predstavitev in obravnavanje ugovorov strank**
  - Učinkovita priprava na prodajni sestanek je nujna
  - Postavitev diagnoze kupčevega problema
  - Izvedba učinkovite prodajne predstavitve – predstavite svoje rešitve skozi oči uporabnika!
  - Z »NE« se prodaja šele začne: učinkovito obravnavanje ugovorov strank je ključno!
- 3. Zaključevanje posla – zaključite več poslov in povečajte donosnost poslovanja**
  - Kateri so nujni in potrebni pogoji, da lahko posel zaključimo? Smo res storiti vse, kar je bilo potrebno?
  - Kdaj je pravi čas, da zaključimo? Ne zamudimo pravega trenutka! Naša neodločnost bo stranko odvrnila od nakupa.
  - Osvojimo 7 zmagovalnih tehnik zaključevanja, ki stranko prepričajo, da stori še zadnji in najpomembnejši korak – se odloči za nas!

Kdaj: **torek, 30. 1. 2024, ob 9.00 uri v veliki sejni dvorani OOOZ Ajdovščina (Vipavska cesta 4)**

Trajanje: **3 ure (9:00 – 12:00)**

Predavateljica: **Mateja Milost, direktorica svetovalnega podjetja Fimago in predavateljica na Univerzi v Novi Gorici.**

**Mateja Milost** že 28 let deluje na področju izvoznega svetovanja in postavitve marketinških strategij. Do danes je uspešno pomagala več kot 500 domačim in tujim podjetjem. Kot svetovalka za trženje sodeluje v številnih mednarodnih in čezmejnih projektih in je avtorica preko petdesetih tržnih raziskav in študij za potrebe podjetji in razvojnih projektov. Mateja je tudi **predavateljica na**

**Poslovno-tehniški fakulteti, Univerze v Novi Gorici**, kjer je nosilka predmetov Marketinške strategije in Ekonomika podjetja. V številnih slovenskih podjetjih, bankah, zavarovalnicah in kompetenčnih centrih vodi izobraževanja s področja trženja, vodenja in komuniciranja. Njena izobraževanja in svetovanja dosegajo odlične evalvacijske ocene. Mateja je tudi **znanstvena direktorica Slovenskega izobraževalnega konzorcija Slov.I.K.**

**Prijave:** za udeležbo na delavnici je potrebna predhodna prijava preko [prijavnega obrazca](#).

**Delavnica je za udeležence brezplačna.** Za dodatne informacije lahko pokličete na Regijsko razvojno agencijo ROD Ajdovščina, na telefonsko številko 06 55 56 232.

Vljudno vabljeni!

Regijska razvojna agencija ROD Ajdovščina