DNK PRODAJNA AKADEMIJA

Program DNK PRODAJNE AKADEMIJE:

1. **OSNOVE PSIHOLOGIJE U PRODAJI** – strahovi prilikom prodaje

Strah je emocija izbjegavanja. Navike su nešto što obilježava naše živote. Ista ponašanja kreiraju ista iskustva i ako želiš napraviti promjenu moraš se nadograđivati i razvijati.

Naučit ćeš: savladati strah koji te koči u napretku te ćeš tako povećati svoju produktivnost koja je presudna za povećanje efikasnosti. Promjenom navika ćeš kreirati nova iskustva koja će te dovesti do drugačijih rezultata.

2. **STVARANJE PRODAJNOG PROCESA** - Proces je važniji od postavljenog cilja. Ako pratiš pravilno definirane prodajne procese, lakše ćeš ostvarivati postavljene planove. Od točke A do točke B postoji veliki broj prepreka koje treba prijeći kako bi se postavljeni cilj ostvario.

Naučit ćeš: postaviti prioritete u svojim radnjama. Kada se postave prioriteti tako se počnu slagati prodajni procesi. Vođenjem prodaje kroz efikasne prodajne procese dobivaš na vremenu koje ti povećava produktivnost, a ona je iznimno bitna za kreiranje planova, segmentaciju, pripremu, delegiranje, izvještaje.

3. **KREIRANJE RAPPORT**-a – savladavanjem ovog procesa otvaraju ti se vrata za pristup „intimnim poslovnim informacijama“ koje su preduvjet za uspješnu prezentaciju. Lakše ćeš prilagoditi svoju prezentaciju i potrebe koje treba isključivo pojedini klijent. Zapamti klijenti ne kupuju sve tvoje benefite nego isključivo samo one koji se njima čine neophodnim.

Naučit ćete: Zapamtite - ljudi vole ljude slične sebi i ljudi volje ljude kakvi bi i oni htjeli biti. Prilagođavanje koje ćeš naučiti vodit će te prema boljem i kvalitetnijem odnosu koji je ključ ostvarenja dugoročne poslovne suradnje.

4. **ISTRAŽIVANJE POTREBA:** Tvog potencijalnog kupca – ovo je ključ za dobru prezentaciju. Naučeni proces će ti pružiti ogromne resurse za stvaranje potreba tvom kupcu, od presudne važnosti za zatvaranje prodaje.

Naučit ćeš: kako postaviti ključna pitanja koja imaju svrhu istraživanja i kreiranja rješenja koja klijent očekuje od tebe.

5. **PREZENTACIJA** – je li je potrebno ponavljati koliko je bitno imati dobru prezentaciju. Prezentacijom stvaraš, želju, potrebu, budiš strast kupca prema tome što prodaješ. Savladavanjem 4-mat sustava, tvoja prezentacija dobit će ubitačni završetak i nikada više neće biti ista. Dobra prezentacija se prepričava, a odlična prodaje tvoj proizvod. Storytelling je ključan u kreiranju doživljaja klijenta o tvom proizvodu.

Naučit ćeš: kako predvidjeti klijentovo ponašanje i tako prezentaciju prilagoditi njegovim potrebama. Naučeni odgovori koje ćeš prezentirati svom potencijalnom klijentu zvučat će kao idealno rješenje za njegove potrebe.

6. **IZGOVORI I PRIGOVORI** – Kineska poslovica kaže „prigovor je dar“. Prigovor je pokazivanje interesa za tvoj proizvod. Jer ako nema prigovora ne dešava se niti prodaja. Prigovorom se klijent bori da dobije povoljnije uvjete kupnje.

Naučit ćeš: kako izgovor i prigovor pretvoriti u svoju korist. Uključivanje uspješnih metoda argumentiranja vodi te prema krajnjem procesu prodaje, a to je zaključivanje.

7. **ZAKLJUČIVANJE PRODAJE** – proces koji stvara stres kod obje strane, klijent-prodavač. Mnogi očekuju da klijent sam pita “što moram napraviti da kupim to što prodajete?”. To se ne dešava sve dok mi ne potaknemo klijenta na kupnju. Različite metode zaključivanja povećavaju vam prodajne mogućnosti i što više načina zaključivanja poznajete lakše će vam biti prodati.

Naučit ćeš: zatvarati prodaju bez stresa, te kupac neće osjetiti pritisak i lakše će donijeti konačnu odluku na obostrano zadovoljstvo.

8. **UPSELL & CROSS SALE** - bitno za svaku tvrtku jer se preko ove dvije aktivnosti prihodi mogu popeti na godišnjoj razini i do 30%.

Naučit ćeš: osmisliti svoj proizvod/uslugu koji može ući u ovu kategoriju prodaje i na koji način prezentirati isti, te u kojem trenutku raditi na njegovoj prodaji, a da klijent ne odustane od prvotnog proizvoda koji je htio kupiti.