

VABILO

SPOT Svetovanje Jugovzhodna Slovenija vas v sodelovanju z Območno obrtno-podjetniško zbornico Novo mesto, vabi na brezplačno delavnico – webinar

USPEŠEN ZAKLJUČEK PRODAJE, ki bo

v četrtek, 17. februarja 2022, od 12.00 do 15.20 ure

on-line, preko zooma.

Izobraževanje je namenjeno: zainteresiranim posameznikom, potencialnim podjetnikom, mikro, malim in srednjim podjetjem iz regije JV Slovenija.

Vsebina:

1. Razumevanje **prodajnega procesa** kot spremljanje nakupnega protokola naših kupcev
2. Ključne **spremembe** v nakupnem obnašanju in navadah naših strank, ki jih je prinesla gospodarsko-zdravstvena kriza **Covid19**
3. Kako je na novonastalo situacijo potrebno prilagoditi naš prodajni proces in kaj ja danes **ključna naloga prodajnika?**
4. Če želimo prodati moramo imeti **10 tehnik prodajnega protokola** jasno prodajno strategijo, ki je splet učinkovitih prodajnih pristopov, spoznajmo!
5. Zakaj je zaključevanje tako težavno? Naučimo se **preseči ključne ovire** in dvome, ki nas delajo neučinkovite.
6. Katere so **glavne napake prodajnikov** v fazi zaključevanja?
7. Kateri so nujni in potrebni **pogoji, da lahko posel zaključimo?** Smo res storiti vse, kar je bilo potrebno?
8. **Najpogostejši ugovori strank** v fazi zaključevanja in kako jih učinkovito upravljati, da bomo ohranili stabilnost in zaupanje?
9. Kdaj je **pravi čas**, da zaključimo? Ne zamudimo pravega trenutka! Naša neodločnost bo stranko odvrnila od nakupa.
10. Osvojimo **7 zmagovalnih tehnik zaključevanja**, ki stranko prepričajo, da stori še zadnji in najpomembnejši korak – se odloči za nas!

SPOT Svetovanje Jugovzhodna Slovenija izvajamo konzorcijski partnerji: Razvojni center Novo mesto d.o.o., RC Kočevje Ribnica d.o.o., RIC Bela Krajina in OOO Novo mesto. Tokratno delavnico koordinira Območna obrtno-podjetniška zbornica Novo mesto.

Naložbo financirata Republika Slovenija in Evropska unija iz Evropskega sklada za regionalni razvoj

Svetovanje

Podjetniško svetovanje in regionalno povezovanje.

Predavateljica:



Mateja Milost, direktorica podjetja Fimago d.o.o. in predavateljica na Univerzi v Novi Gorici, že 27 let deluje na področju izvoznega svetovanja in postavitve marketinških strategij. Do danes je uspešno pomagala več kot 300 domačim in tujim podjetjem pri izboljševanju tržnega položaja in prodoru na tuje trge. Kot svetovalka za trženje sodeluje v številnih mednarodnih in čezmejnih projektih in je avtorica preko štiridesetih tržnih raziskav in študij za potrebe podjetji. Prav tako deluje kot nosilka izobraževalnih delavnic s področja trženja in internacionalizacije, med njenimi naročniki so domača in tuja podjetja, banke, ter zbornice in sektorska združenja. Tako na fakulteti, kot tudi med podjetji, dosega najvišje evalvacijske ocene.

Prijave:

Prijave do ponedeljka, 14.2.2022 preko [spletne prijave](#). Število udeležencev je omejeno. Pred izvedbo usposabljanja boste na e-naslov, ki ga boste navedli na prijavi, prejeli povezavo na dogodek.

Dodatne informacije:

Breda Koncilja, tel. 051 422 580, e-pošta: breda.koncilja@ozs.si

Delavnica v v trajanju 4 šolske ure je za udeležence brezplačna.

Vljudno vabljeni.