

ШКОЛА ЗА ИНТЕРАКТИВНА ПРОДАЖБА – SALES MANAGEMENT**1.МОДУЛ – ПРОДАЖНИ КОМУНИКАЦИИ:**

- ПРОДАЖБАТА КАКО ПРОЦЕС
- ЕЛЕМЕНТИ И ФАКТОРИ ЗА УСПЕШНА ПРОДАЖБА
- ОСНОВИ НА ПРОДАЖНА КОМУНИКАЦИЈА
- ОДНЕСУВАЊЕ НА ПОТРОШУВАЧИТЕ
- ТЕХНИКИ ЗА УСПЕШНА ПРОДАЖБА

Наменет за вработени или кандидати за вработување на работни места -продавач, комерцијалист, презентер, промотор

Времетраење :

- Теоретска настава 10-12 часови
- Практични вежби и изработка на „семинарски“- контролни проекти – 4 часа
- Полагање- 1 час
- Вкупно време 16-17 часа

Цена: 4.900.00 денари



2.МОДУЛ – СУПЕРВИЗИЈА И ПЛАНИРАЊЕ НА ПРОДАЖНИ РЕЗУЛТАТИ

- ЕЛЕМЕНТИ ЗА УНАПРЕДУВАЊЕ НА ПРОДАЖБАТА
- ТИПОЛОГИЈА НА ПОТРОШУВАЧИТЕ
- СТРАТЕГИИ, ТАКТИКИ И ГРАДЕЊЕ ПРОДАЖЕН ПРИСТАП
- ПОСТАВУВАЊЕ ПРОДАЖНИ ЦЕЛИ
- ПЛАНИРАЊЕ И СУПЕРВИЗИЈА НА ПРОДАЖНИ РЕЗУЛТАТИ
- ПРОДАЖНО ПРЕГОВАРАЊЕ
- ГРИЖА ЗА КОРИСНИЦИ – ПОСТ ПРОДАЖБА

Наменет за вработени лица или за тие што сакаат кариерно да се развиваат на позициите- Раководител на продавница, менаџер во продажен тим, Account Manager

Времетраење :

- Теоретска настава 10-12 часови
- Практични вежби и изработка на „семинарски“- контролни проекти – 4 часа
- Полагање- 1 час
- Вкупно време 16-17 часа

Цена: 7.900.00



3.МОДУЛ – МЕНАЏМЕТ СО КЛУЧНИ КОРИСНИЦИ / CRM

- РЕЛАЦИИ: МАРКЕТИНГ, ПРОДАЖБА, ПРОИЗВОДСТВО/НАБАВКА, ЛОГИСТИКА, КЛИЕНТСКИ СЕРВИС, ДОБАВУВАЧИ, КЛИЕНТИ
- ГРАДЕЊЕ ДОЛГОРОЧНИ КЛИЕНТСКИ РЕЛАЦИИ
- ОБЕЗБЕДУВАЊЕ ИЗВРСНОСТ ВО УСЛУГАТА
- ПРИБИРАЊЕ И ОБРАБОТКА НА РЕЛЕВАНТНИ ИНФОРМАЦИИ
- ГРАДЊЕ ПОРТФОЛИО НА КЛИЕНТИ
- ПОСТАВУВАЊЕ МЕТОДОЛОГИЈА ЗА CRM
- УПРАВУВАЊЕ СО CRM И ПРОДАЖНИТЕ РЕЗУЛТАТИ
- ПОСТИГНУВАЊЕ ПРОДАЖНА МАКСИМИЗАЦИЈА

Наменет за вработени лица или за тие што сакаат кариерно да се развиваат на позициите - Раководител на продажба, Area Manager, Key Account Manager

Времетраење :

- Теоретска настава 12-16 часови
- Практични вежби и изработка на „семинарски“- контролни проекти – 8 часа
- Полагање- 1 час
- Вкупно време 24-25 часа

Цена: 10.900.00





ПРЕДАВАЧИ :

- Домашни експерти со практично искуство во раководење со продажба во домашни и интернационални компании

ДОПОЛНИТЕЛНИ БЕНЕФИЦИИ

- Интернационални сертификати и можност најуспешните кандидати да се препорачаат за вработување или за повисоки позиции во атрактивни компании

ДИСКОНТ:

- 10 % ДОКОЛКУ СЕ ПОСЕТУВААТ НАЈМАЛКУ ДВА МОДУЛИ/20 % ДОКОЛКУ СЕ ПОСЕТУВААТ СИТЕ ЧЕТИРИ МОДУЛИ
- ЕКСТРА 10% ДОКОЛКУ ОД ЕДНА КОМПАНИЈА ИЛИ ОРГАНИЗИРАНО СЕ ПРИЈАВАТ НАЈМАЛКУ 2 СЛУШАТЕЛИ
- ЕКСТРА 10% ЗА СТУДЕНТИ, ПОСТДИПЛОМЦИ И НЕВРАБОТЕНИ ЛИЦА
- ЕКСТРА 10 % ЗА СИТЕ ШТО ЌЕ СЕ ПРИЈАВАТ И УПЛАТАТ ВО ЦЕЛОСТ 10 ДЕНА ПРЕД ПОЧЕТОКОТ НА ШКОЛАТА (МАКСИМУМ ДИСКОНТ 50%)

Б. Реализација

- Модулите, согласно бројот на часови можат да се реализираат во текот на работното време или вон работно време, со минимум 3 часа во текот на еден ден , најмногу 3 пати неделно или да се организираат во вид на целодневни тренинг сесии во работен ден или во сабота , со максимум 6 часа во текот на еден ден, најмногу 2 пати неделно.

В. Успешност

- Во зависност од покажаниот интерес и резултатите на предвидените полагања, учесниците ќе се здобијат со диплома – Сертификат во кој можат да бидат следните квалификации:
 - Учесникот посетуваше наменска обука за..
 - Учесникот, посетуваше и покажа завиден интерес на обуката за..
 - Учесникот , со завидно усвоени знаења ги посетуваше и успешно ги совлада обуките за..

Г. Материјали

- Сите учесници за време на обуката добиваат соодветни материјали, прирачници и препораки за дополнителна литература
- Семинарските работи- проектните вежби што ќе се работат а кои ќе бидат во корелација со конкретните потреби и состојби во компанијата остануваат во сопственост на компанијата.