



## TRENING NAPREDNE PRODAJE NA DALJAVO

Online izobraževalni program

### OPIS

**Izobraževanje lahko izvedemo tudi za večje število zaposlenih na delovnem mestu**  
in ga popolnoma prilagodimo vašim željam.

Pošljite povpraševanje in pripravili vam bomo neobvezujočo ponudbo.

[Povpraševanje za usposabljanje na delovnem mestu](#)

## 3-MODULARNO PRAKTIČNO IZOBRAŽEVANJE ZA VAŠO PRODAJNO EKIPO TRENING NAPREDNE PRODAJE NA DALJAVO KAKO Z AKTIVNIMI MARKETINGŠKIMI PRISTOPI HITREJE POVEČATI PRODAJO, TUDJ KO STRANKE NE SREČATE V ŽIVO

### PREDAVATELJ:

**Mag. Primož Hvala**

Mag. Primož Hvala pri svetovalnem delu kombinira znanja in izkušnje s treh področji – trženje, prodaja in HR. Vsebinska področja njegovih projektov so povečevanje poslovne in prodajne učinkovitosti, implementacija poslovnih sprememb v prodajno mrežo, coaching vodjem prodaje, evaluacija in razvoj vodstvenega ali prodajnega potenciala posameznikov. V zadnjem obdobju je izvajal svetovanje in prodajne treninge za BMW Slovenija, Elektro Primorska, Plastika Skaza, Peugeot, Citroen, Iveco, Generali, Bayer, KD Skladi, Unistar PRO, Steklarna Hrastnik, LifeClass... Mag. Primož Hvala je avtor številnih dogodkov, med drugim prodajne konference Sales Summit, SMK, FMCG konference Prodaja na policah, Izvoznih fokusov, Marketing Summit.

- 
- ➔ Kako je treba zaradi povečane količine telefonske, video in online komunikacije spremeniti pristop do stranke?
  - ➔ Kako se učinkovito pripraviti?
  - ➔ Kako voditi uspešne prodajne razgovore po telefonu?
  - ➔ Kako nadgraditi/prilagoditi pristop, da bo v (trajno) spremenjenih razmerah še vedno učinkovit?

→ Kako kljub pomanjkanju face-to-face interakcije graditi uspešne, dolgoročne odnose z našimi kupci?

→ Kako pridobiti nove kupce?

**Tudi če ste v face-to-face komunikaciji kot prodajnik blesteli in dosegali odlične rezultate, ni nujno, da vam gre enako dobro tudi online.**

Odpadejo tudi vse informacije in subtilni vtisi, ki jih dober prodajalec lahko razbere iz okolice – ko pride v prostore podjetja, začuti klimo, si ogleda opremo... znati se je potrebno drugače.

**Prodajniki potrebujejo nova znanja in nove pristope za uspešno doseganje ciljev in zastavljenih prodajnih planov.**

Omogočite svoji prodajni ekipi, da pridobi nova znanja in se usposobi za nove marketinške pristope!

# KAL BOSTE PRIDOBILI Z IZOBRAŽEVALNIM PROGRAMOM?

- s priznanim predavateljem boste **individualno analizirali** svoje vodenje prodajnega sestanka in pridobili **konkretne povratne informacije s predlogi za izboljšanje**,
- pripravili boste **učinkovito in prepričljivo prodajno argumentacijo v novih razmerah** ter tako povečali svojo vrednost v očeh vaših kupcev,
- prereševali boste **najpogostejše ugovore strank** in kako jih **rešiti ter zaključiti prodajo**, pridobljeno znanje boste neposredno preizkusili v praksi – v varnem »trening okolju«.
- pridobili oz. poglobili boste pomembna **znanja in veščine** (digitalni sestanki, telefonska prodaja, pridobivanje novih kontaktov LinkedIn, mailingi ... ),
- pridobljeno znanje boste neposredno preizkusili v praksi – v varnem »trening okolju«.

**Prijava in kotizacija**

## PREDNOSTI IZOBRAŽEVANJA

### Interaktivnost in komunikacija

Zaradi omejenega števila udeležencev delavnice omogočajo učinkovitejše delo, odprto komunikacijo s predavatelji in izmenjavo izkušenj s kolegi iz stroke. Poudarek je na praktičnem strokovnem usposabljanju.

### Odgovori na vprašanja

Podrobno se boste spoznali s posameznimi tematikami in pridobili odgovore na vprašanja, ki se vam porajajo v praksi. Na vsaki delavnici boste prejeli tudi pripadajoče seminarsko gradivo. Tudi po koncu programa boste še 30 dni predavatelju lahko zastavili pisno vprašanje.

### Spletna učilnica in časovna prilagoditev izobraževanja

Izobraževanje s spletno učilnico vam omogoča, da posamezne module programa lahko prilagodite svojemu časovnemu okviru. Omogoča vam vpogled v pomembne tematike ob času, ki si ga lahko sami izberete – brez potnih stroškov in odsotnosti z delovnega mesta.

## PRIJAVA VKLJUČUJE

- izvedbo izobraževalnega programa,
- dostop do spletne učilnice in gradiv,
- odgovore na vaša konkretna vprašanja v času delavnic in 30 dni po izobraževanju.

## AGENDA

- Delavnica: Individualna analiza uspešnosti in feedback, temelji, obvezna »infrastruktura«
- Delavnica: Prepričljivost v prodajni argumentaciji, uporabna orodja, telefonski pogovor
- Delavnica: Digitalni sestanek, ugovori, igre vlog

# PRIPOROČILA ZADOVOLJNIH UDELEŽENCEV PREDHODNIH IZVEDB

*Še posebej sem bila zadovoljna s skupinskimi delavnicami in konkretnimi seznammi vprašanj, predlogov, izmenjavo mnenj; s komunikacijo s podzavestjo – zelo dobro.*

**Mojca Vrh Žgur, komercialist - KAM, Pivka perutninarstvo d.d.**

*Prepoznava različnih potreb udeležencev in prilagoditev tematike konkretnim izzivom posameznika/skupine, skupinske naloge s predstavitvijo dobrih praks, predlogov konkretnih izboljšav, dodatni komentarji, dostopnost predavateljev tudi po izvedbi ...so resnično pomagali udeležencem razumeti problematiko in jih motivirali na poti do izboljšav, sprememb.*

**Barbara Moškrič, direktorica, IBIS T3**

## Spletna učilnica

- **Izobraževanje vsebuje spletno učilnico**, ki je vaš vir vseh informacij o poteku izobraževalnega programa.
- V spletni učilnici se nahajajo **obvestila, urniki in gradiva izobraževalnega programa**. Zato predlagamo, da jo redno obiskujete.
- **Do spletne učilnice lahko dostopate kadarkoli** preko svojega računalnika ali mobilnih naprav.
- **Dostop do spletne učilnice boste prejeli po elektronski pošti**, nekaj dni pred pričetkom izobraževanj.
- Priporočamo vam, da nam **ob prijavi posredujete vašo aktualno GSM številko** za namene nujnih sporočil.

## Potek izobraževanja

Izobraževalni program "Trening napredne prodaje na daljavo" vključuje 3 izobraževalne module, ki so kombinacija interaktivnih predavanj in študijskega gradiva:

- **tri intenzivne interaktivne delavnice**, ki trajajo 5 pedagoških ur,
- **dostop do spletne učilnice**, kjer se nahajajo vsa gradiva in pomembne informacije o poteku izobraževalnega programa.

**[Želim se prijaviti](#)**

## Vsebina modulov

*Za vsebinski sklop posameznega modula kliknite na posamezen okvirček določenega modula.*

## Vsebina

1. modul – Online delavnica: Individualna analiza uspešnosti in feedback, temelji, obvezna »infrastruktura«

Trajanje: od 9.00 do 12.15

- Individualna analiza uspešnosti vodenja sestanka za vsakega prodajalca – digitalni sestanek – kaj so prednosti in kaj lahko vsak izboljša. Z vsakim udeležencem posebej predavatelj izvede polurni digitalni sestanek in vsak udeleženec prejme tudi povratno informacijo.
- Temelji uspešne prodaje – bolečine in želje strank
- Obvezna »infrastruktura« za uspešno prodajo – pregled referenčnih zgodb, prednosti/diferenciacije

## 2. modul – Online delavnica: Prepričljivost v prodajni argumentaciji, uporabna orodja, telefonski pogovor

Trajanje: od 9.00 do 12.15

- Učinkovita prodajna argumentacija v novih razmerah
- Pregled orodji za pridobivanje novih kontaktov, priložnosti – uporaba LinkedIna, priprava mailingov, pridobivanje kontaktov
- Kako povečati svojo prepričljivost v prodajni argumentaciji
- Pridobivanje priložnosti prek telefonskega pogovora

## 3. modul – Online delavnica: Digitalni sestanek, ugovori, igre vlog

Trajanje: od 9.00 do 12.15

- Izvedba digitalnega sestanka
- Ugovori strank, njihovo reševanje in zaključevanje prodaje
- Igre vlog – izvede se serija iger vlog, kjer vsak prodajnik odigra sestanke z navidezno stranko

## AVTORJI

### mag. Primož Hvala

Mag. Primož Hvala pri svetovalnem delu kombinira znanja in izkušnje s treh področji – trženje, prodaja in HR. Vsebinska področja njegovih projektov so povečevanje poslovne in prodajne učinkovitosti, implementacija poslovnih sprememb v prodajno mrežo, coaching vodjem prodaje, evaluacija in razvoj vodstvenega ali prodajnega potenciala posameznikov. V zadnjem obdobju je izvajal svetovanje in prodajne treninge za BMW Slovenija, Elektro Primorska, Plastika Skaza, Peugeot, Citroen, Iveco, Generali, Bayer, KD Skladi, Unistar PRO, Steklarna Hrastnik, LifeClass... Mag. Primož Hvala je avtor številnih dogodkov, med drugim prodajne konference Sales Summit, SMK, FMCG konference Prodaja na policah, Izvoznih fokusov, Marketing Summit.

## SPLOŠNI POGOJI

### IZOBRAŽEVALNI PROGRAMI

Kotizacijo je po prejemu predračuna treba poravnati najmanj tri dni pred izvedbo programa. Za proračunske porabnike veljajo plačilni pogoji v skladu z zakonodajo o javnih plačilih. Pisna odpoved udeležbe je mogoča do deset delovnih dni pred izvedbo programa, pri čemer vam zaračunamo stroške administracije v višini 20 % kotizacije; v primeru kasnejše odjave vam kotizacijo zaračunamo v celoti. Lahko pa se programa udeleži drug udeleženec. Odpoved udeležbe zaradi bolezni je mogoča le s predloženim zdravniškim potrdilom. Pridržujemo si pravico do odpovedi – v tem primeru kotizacijo povrnemo v celoti. S pisno prijavo na izobraževanje sprejemate ta določila in splošne pogoje.