



BIZNESA AKADEMIJA
PĀRDOŠANAS SKOLA

Unikāls biznesa apmācību cikls: **UZŅĒMĒJU VASARAS SKOLA**

Četru biznesa semināru cikls, kura laikā augstākā vai vidējā līmeņa vadītāji apgūst vai atjauno zināšanas tādās jomās kā darbinieku motivēšana un vērtēšana, darbs ar klientu un pārdošanas komandu, pārdošanas procesa vadība un B2B pārdošanas nianse.

**VISS PAR TO, LAI JUMS BŪTU
VĒL VEIKSMĪGĀKS BUSINESS!**

Semināru cikla norise:

**22. JŪLIJS: PAREIZIE DARBINIEKI – UZŅĒMUMA
VEIKSMES FAKTORS**

**29. JŪLIJS: KĀ 'PAŅEMT' NO ESOŠIEM KLIENTIEM
VAIRĀK, PIRMS ĶERTIES
PIE JAUNU MEKLĒŠANAS**

5. AUGUSTS: KĀ PĀRDOT DĀRGĀK UN LIKT KLIENTAM ATGRIEZTI VĒL UN VĒL

12. AUGUSTS: TIKAI VEIKSMĪGAS DARĪJUMU VIZĪTES UN APMIERINĀTI KLIENTI

norādītajos datumos, no pl. 10 – 16, Rīgas centrs



Lektore: biznesa trenere un pārdošanas guru **Egita Sprōģe**

Ar vairāk nekā 20 gadu pieredze tiešajā pārdošanā un pārdošanas vadībā, pārdošanas procesu izveidē, pārdošanas komandas izveidē, pārdošanas komandas vadīšanā, uzņēmuma izveidē, uzņēmuma vadīšanā, starptautiska vairumtirdzniecības uzņēmuma izveidē un vadīšanā. Egita savā pārdošanas karjerā ir veikusi vairāk kā 14 000 veiksmīgas vizītes gan mazo, gan vidējo, gan lielo klientu B2B segmentā, strādājusi gan ar Latvijas, gan starptautiskiem klientiem un piegādātājiem. Egita konsultē, sagatavo un vada mācību programmas pārdošanas uzņēmumos, palīdz pārdošanas organizāciju izveidošanā jau esošos vai jaunus uzņēmumos. To vadībā, attīstībā un piemērošanā jaunām situācijām. Uzņēmumos, kuros ir pārdošanas komanda un uzņēmumos, kuros pārdevējs ir viens vienīgs.

Četru biznesa apmācību cena – EUR 799, pateicoties "Biznesa uzrāviens" līdzfinansējumam – **tikai EUR 199,-**

Semināru cikla apmeklētāju skaits – ierobežots.

Katram semināra apmeklētājam bonuss 400 eiro vērtībā - reklāmas vai reklāmtraksta izvietojumam portālā BUSINESS LV.

SEMINĀRU CIKLA PROGRAMMA:

22. JŪLIJS / PAREIZIE DARBINIEKI – UZŅĒMUMA VEIKSMES FAKTORS

Kā izvērtēt darbinieka zināšanas, prasmes, kompetences?

Vai man pašam (kā vērtētājam) ir viss, kas nepieciešams otra cilvēka kompetenču izvērtēšanai?

Varbūt testēšanu uzticēt profesionāļiem, iepriekš apspriežot mērķus?

Izvērtēšanas dažādos laikos – kompetences stājoties darbā vai pēc laika... Talants?

Vai motivētā darbiniekā ir uzņēmuma nākotne?

Motivācija Motivēšana;

Novērtēšana Plus talk / appraisal;

Pašmotivēšana.

Radošs, talantīgs darbinieks – uzņēmuma galvenais kapitāls

- Kreatīvā klase un brīvie aģenti;
- Radošums – biznesa resurss;
- Radošie profesionāļi;
- Kreatīvās klases vērtības;
- Darbinieku talantu identificēšana un vadīšana.

Darbinieka motivatoru noteikšana un realizācija

- Motivācijas dimensijas un tām atbilstošā motivēšana;
- Paņēmieni, kas ļauj noteikt darbinieka unikālo motivācijas karti;
- Darbinieka unikālās motivācijas kartes sasaiste ar darba uzdevumiem;
- Motivēšana deleģēšanas procesā;
- Motivējošas darba vides izveide.

29. JŪLIJS / KĀ 'PAŅEMT' NO ESOŠIEM KLIENTIEM VAIRĀK, PIRMS ĶERTIES PIE JAUNU MEKLĒŠANAS

Efektīva pārdošana konkurences apstākļos (I līmenis)

Pārdevējiem, tirdzniecības pārstāvjiem ar pieredzi pārdošanā. Kursā gaitā dalībniekiem būs iespēja izvērtēt savu pārdošanas stilu, metodes, uzlabot un papildināt savas esošās zināšanas par pārdošanu, papildināt argumentu krājumu un nostiprināt iebildumu (pretargumentu) apstrādes iemaņas, iegūt atbalstu darbam arvien pieaugošas konkurences apstākļos, kā arī apgūt kritisko situāciju novēršanas un risināšanas iemaņas.

Integrēta pārdošana (II līmenis)

Pārdošanas speciālistiem ar vidēju un augstu profesionalitātes līmeni B2B segmentā, kas ir apguvuši pārdošanas pamatus. Integrētā pārdošana ir spēja rast citu ceļu un pieeju pārdošanas procesam, dziļi izprotot savu klientu un to, kā paša tirgots produkts/pakalpojums spēj klientam atvieglot viņa biznesa noturēšanu, attīstību un konkurētspēju.

Emocionālā (empātiskā) pārdošana (III līmenis)

Pārdevējiem, tirdzniecības pārstāvjiem. Kursā gaitā - par to, kā veidot pozitīvas attiecības ar dažādiem, tai skaitā sarežģītiem klientiem, kā radīt un noturēt klienta interesi; kā vadīt klienta un savas emocijas pozitīvā gultnē, lai pārdošanas process būtu patīkams un saistošs gan klientam, gan pašam. Un arī - kā ikdienas rutīnā nezaudēt motivāciju un gūt pozitīvas emocijas.

Sarežģīti klienti – katra pārdevēja labākie skolotāji

Pilnveidot klientu apkalpošanas prasmes, kultūru un attieksmi, uzlabot konfliktsituāciju risināšanas un stresa pārvarēšanas metodes, apzināt savas prasmes, priekšrocības un potenciālās iespējas sarunās ar klientiem, iegūt motivāciju, pārliecību pār savām spējām, nostiprināt iegūtās zināšanas patstāvīgā darbā.

5. AUGUSTS / KĀ PĀRDOT DĀRGĀK UN LIKT KLIENTAM ATGRIEZTIES VĒL UN VĒL

Klienta izzināšana – viņa problēmas, grūtības, lai sagatavotu pārdošanai.

Klienta iepazīšana, problēmu un vēlmju izzināšana ir būtiska pārdošanas stratēģijas priekšrocība. Svarīgi ir klausīties un ņemt vērā visu, ko saka potenciālais klients un pēc sarunas veikt analīzi. Ja sarunas laikā rodas neskaidrības, droši var pārjautāt neskaidrās lietas - klienti, kuriem ir svarīgs labs serviss, sniegs savu viedokli, lai saņemtu arvien kvalitatīvāku apkalpošanu un produktus.

Kontakta veidošana ar klientu.

Izcila servisa priekšnosacījumi ir orientācija uz klientu un rūpes par klienta interesēm un labsajūtu. Sākotnējā kontakta veidošanā svarīgu lomu ieņem klienta apkalpošanas ētika, sarunas uzsākšana, valodas kultūra, balss tonis un tembrs, smaids un mīmika, apģērba kultūra, acu kontakta veidošana, pārliecinoša uzvedība un ne tikai. Pozitīva iespaids radīšana ir veiksmes atslēga uz turpmāko sadarbību.

Galvenie "dārgās" pārdošanas noslēpumi.

Lai veicinātu "dārgo" produktu vai pakalpojumu pieprasījumu ir jāņem vērā "VIP" klientu apkalpošanas principi, viņu vērtības, vēlmes, prasības, kas var būtiski atšķirties no to klientu vajadzībām, kas izvēlas zemā vai vidējā cenu līmeņa preces / pakalpojumus. Nenoliedzami, viens no galvenajiem nosacījumiem dārgās pārdošanas sekmēšanā ir "dārgo" preču un pakalpojumu efektīva prezentācija, taču tas nebūt nav viss.

12. AUGUSTS / TIKAI VEIKSMĪGAS DARĪJUMU VIZĪTES UN APMIERINĀTI KLIENTI

Meklējam atbildes uz jautājumiem:

Kā saprast, kuri klienti ir vizītes vērti?

Kā norunāt tikšanos?

Kāds ir pārdevēja minimums?

Vai ir vēlami priekšdarbi, lai sāktu gatavot vizītes plānu? Kādi?

Vai tiešām plānojam vizīti rakstiski?

Kas jāparedz plānā? Prezentēt produktus un firmu? Kā to darīt?

Cik svarīga ir vizītes norise?

Kā paredzēt un reaģēt uz negaidītām situācijām vizītes laikā?

Ko darīt pēc vizītes?

Kā reaģējam situācijās ar galapircējiem mazumtirdzniecībā?

Viesmīlība ir mīlība pret viesiem.

Lielākā daļa cilvēku sliecas uzskatīt dažādu preču un pakalpojumu pārdevējus par uzmācīgiem tipiņiem, kuriem trūkst gan izglītības, gan labu manieru. Taču pārdošanas māksla ir viens no biznesa stūrakmeņiem. Veiksmīga pārdošana ir iespējama tikai tad, ja pats pārdevējs ir pilnīgi pārliecināts par konkrēto produktu vai pakalpojumu. Jebkāda nepārliecinātība būs diezgan uzkrītoša no klienta redzes punkta.

Pārdevējam jābūt skaidram un tiešam – tirgošanās procesā nav vietas sarežģītam izteiksmes veidam. Tā vietā pārdevējam jābūt spējīgam veikli, skaidri un pēc iespējas vienkāršāk izskaidrot piedāvājuma (vai tā būtu prece vai pakalpojums) būtību. Tas ir svarīgi tādēļ, ka lielākās problēmas nereti rada potenciālā klienta

apmulsums – apmulsis cilvēks nav gatavs noslēgt darījumu.

Zināma spiediena izdarīšana uz potenciālo klientu ir liela māksla. Pārdevēji mēdz runāt par FUD (Fear, Uncertainty, Doubt jeb bailēm, nenoteiktību un šaubām), kas reizēm radāmas klientu prātos. Taču galvenā māksla ir nepārspīlēt – šim brīdinājumam jāizskan pietiekami skaidri, taču tikai vienreiz. Tā atkārtošana vēl un vēl var padarīt cilvēku dusmīgu, kas atkal nenāks par labu darījuma noslēgšanai.

Klients ir jāpazīst. Pārdevējam ir jāveic pētījumi, lai noskaidrotu potenciālā klienta vajadzības un mērķus, kādus viņš grasās sasniegt. Atkarībā no tā arī modificējams piedāvājums. Ja pārdevējs nezinās, ar ko potenciālais klients nodarbojas, no darījuma var nekas nesanākt.

Četru biznesa apmācību cena – EUR 799, pateicoties "Biznesa uzrāviens" līdzfinansējumam – **tikai EUR 199,-**

Semināru cikla apmeklētāju skaits – ierobežots.

Katram semināra apmeklētājam bonuss 400 eiro vērtībā - reklāmas vai reklāmraksta izvietojumam portālā BUSINESS LV.

Pēc semināru cikla tā dalībniekiem būs iespēja saņemt individuālas konsultācijas par jautājumiem, kas saistīti ar semināra tēmu. Interesējošos jautājumus iespējams iesūtīt arī pēc semināra pa e-pastu un nedēļas laikā saņemt izsmeļošas atbildes.

Par semināra apmeklējumu tiek izsniegta apliecība. Cenā iekļauti apmācību materiāli, kafijas / tējas pauzes.

Semināra norise no 10:00 līdz 16:00, RĪGAS CENTRS.

Kontaktinformācija:

Biznesa izglītības centrs "Biznesa Akadēmija"
Diāna Rudzīte
Tālrunis 20355559
biznesa.akademija@live.com