

Pārdošana un rūpes par klientu.

Auditorija.

- Tirdzniecības speciālisti, aģenti, veikalu pārdevēji, klientu konsultanti.

Semināra mērķis:

- Attīstīt prasmi viegli komunicēt un izprast klienta vajadzības, veiksmīgi pārdot.

Semināra norise:

- 2 dienas – 16 stundas.
- Aktīva praktiskā apmācība, izmantojot lekcijas, diskusijas, praktisko uzdevumu risināšanu, lomu spēli un situāciju analīzi. Paralēli teorētiskām zināšanām dalībnieki apgūst praktiskas iemaņas.
- Darba valoda – latviešu, krievu (atkarībā no grupas sastāva).

Semināra materiāli:

- Katrs semināra dalībnieks saņem izdales materiālu - rokasgrāmatu, ar kuru strādā semināra laikā un var izmantot, atgriežoties darba vietā.

Atbildīgais pasniedzējs* :



Jelena Horoškina – Personāla vadības un attīstības eksperts, darbinieku motivācijas un atalgojuma sistēmu speciālists. Ir vairāku ar personāla vadību saistītu konferenču lektore, analītisku rakstu un komentāru autore.

Vada seminārus sniedz konsultācijas personāla vadības jautājumos. Kopš 1997. gada strādāja par organizācijas psihologu tirdzniecības uzņēmumā, vadīja personāla atlases un apmācības uzņēmumu. Ir tirdzniecības uzņēmuma Personāla daļas vadītājas pieredze.

* SIA „Biznesa konsultantu grupa” apvieno savā komandā apmācības profesionāļus. Tabulā ir norādīti „atbildīgie pasniedzēji”, nepieciešamības gadījumā tiek aicināti citi speciālisti.



LATVIJAS BIZNESĀ KONSULTANTU ASOCIĀCIJA
LATVIAN ASSOCIATION OF BUSINESS CONSULTANTS



LATVIJAS
VIDES PĀRVALDĪBAS
ASOCIĀCIJA



LATVIJAS
TIRDZniecības
UN RĪTPMECĪBAS
KAMERĀ



LATVIJAS
ĒPAŠUMU
VĒRTĒTĀJU
ASOCIĀCIJA



LATVIJAS PIEAUGUŠO
IZGLĪTĪBAS APVIENĪBA

Semināra tēmas.

Pārdevēja loma biznesā.

- Pārdošanas loma biznesā.
- Komunikācijas likumi. Veiksmīgas pārdošanas nosacījumi

Zināšanas par produkciju.

- Sagatavošanās pārdošanas sarunai.
- Plānošanas pārdevēja darbā.
- Informācijas nozīme pārdošanā. Paņēmieni darbam ar informāciju.
- Jautājumi. To ietekme uz klientu.

Prasme pārdot.

- Pārdošanas procesa galvenie posmi.
- Argumentācijas pamati.
- Darbs ar iebildumiem.
- Klientu tipi.

Pareizā attieksme

- Pārdošanas situāciju analīze.
- Stresa cēloņi, izpausmes.
- Profesionālas sadegšanas profilakse.

