

**Vabimo Vas na delavnico**

**PRODAJNIK 21. STOLETJA**

**ki bo**

**v petek 20.9.2013 od 12.00 do 17.00 ure v dvorani A  
Regionalne gospodarske zbornice Celje, Ljubljanska 14/II, Celje**

V dobi bliskovitega razvoja in napredka »klasični« načini prodaje ne zadoščajo več. Stranke so veliko bolj zahtevne kot kdaj prej. »Skrivnost« prodaje je v razumevanju, kaj vaš kupec pričakuje (in hoče) od vaše ponudbe. Danes za prodajo velja, da je tekma s konkurenti, ki se nikoli ne konča.

Včasih za slabšo prodajo ni kriva slaba kakovost izdelka ali previsoka cena, ampak »mehki del ponudbe«. Za uspešne prodajalce in njihove vodje je pomembno, da investirajo v osebni in profesionalni razvoj.

**Delavnica bo vključevala naslednje teme:**

- Stari : novi model prodaje
- Nova paradigma ... ustvarjanje vrednosti za kupca
- Kako pomembno je poznavanje proizvoda za prodajno osebje?
- 7 ključnih elementov za uspešno prodajo
- 10 načinov za razumevanje kupčeve psihologije
- Kaj vse je potrebno za dobro nakupno izkušnjo?
- 6 načinov za izboljšavo mehkega dela ponudbe
- Zaključek: potrditev – ugovori
- Poprodajne aktivnosti, dobro rešena pritožba – boljše nadaljnje sodelovanje & dobra reklama
- Oblikovanje uspešnih prodajnih teamov
- Trendi v sodobni prodaji

**Delavnico bo vodila:**

mag. Brigita Lazar Lunder, univ.dipl.ekon., MBA, višješolski predavatelj

**Trajanje delavnice:**

Delavnica bo trajala od 12.<sup>00</sup> do 17.<sup>00</sup> ure. Pavza od 14.<sup>30</sup> do 15.<sup>00</sup> ure.

**Kotizacija:**

- člani RGZC brezplačno
- ostali: 100,00 € + 22% DDV

Kotizacijo nakažite na transakcijski račun pri Banki Celje SI56 0600 0098 2068 069 in potrdilo o plačilu prinesite s seboj na delavnico. Fakturo boste prejeli po izvedeni delavnici.

**PRIJAVE IN ODJAVE**

**Pisne prijave in odjave sprejemamo do 18. septembra 2013 z elektronsko prijavnico spodaj.**

Delavnico zelo priporočamo! Vabljeni!

Jožefa Berghaus  
Strokovna sodelavka

Drago Polak  
Direktor RGZC