

ПРОДАЖНА СКРИПТА

**Креирајте ја вашата формула за успех во
директната продажба**

АГЕНДА

8:45 – 9:00	Регистрација
9:00 – 9:30	Вовед - Претставување на обучувач / Агенда ВЕЖБА 1: Лични предизвици во продажбата
9:30 – 10:15	ВЕЖБА 2: - Игра на улоги - Рефлексија и групна дискусија
10:15 – 10:30	Што е продажба? - Новиот модел на продажба!
10:30 – 11:00	ПРОДАЖНА СКРИПТА - Значење и елементи на ПС - Чекори во продажба
11:00 – 11:30	Пауза за ручек
11:30 – 12:00	ФАЗА 1: ПОДГОТОВКА Чекор 1: Подготовка и планирање на процесот на продажба
12:00 – 12:45	ФАЗА 2: ДИРЕКТНА ПРОДАЖБА Чекор 2 – Контакт со купувач - Дефинирање на клучните типови на клиенти - Дефинирање на воведна изјава
12:45 – 13:15	Чекор 3 – Препознавање на потребите - Моќни продажни прашања ○ Вежба: подготовка на продажни прашања
13:15 – 13:45	Чекор 4 – Презентација на производ - Продавање на бенефити ○ Вежба: дефинирање на ФАБ модел
13:45 – 14:00	Кафе пауза
14:00 – 14:30	Чекор 5 – Приговор и Одговор на приговори ○ Вежба: пишување на приговори и одговори на приговори
14:30 – 15:00	Чекор 6 – Затворање на продажба - Техники на затворање на продажба ФАЗА 3: ПОСЛЕ ПРОДАЖБА - Врзана / вкрстена продажба - После продажни активности