

PĀRDOŠANA MŪSDIENĀS, IZMANTOJOT DIGITĀLOS RĪKUS

Ar treneriem Gati Ulinski un Guntu Simenovsku

Pārdošana piedzīvo būtiskas pārmaiņas, darījumu kārtības apjoms pa telefonu un attālinātos formātos ir četrkārtšojies. Mūsdienās cilvēki saņem ļoti daudz telefona zvanus. Panākumus gūst tie, kuri spēj piesaistīt klienta uzmanību un atvērt sarunu. B2B pārdošanā sarunas atvēršana un darījumu pārrunas prasa atšķirīgas kompetences, tādēļ attīstot darbiniekus, kas strādā pārdošanas jomā uzņēmums gūst konkurējošo priekšrocību.

Ikvienam pieaugušajam ir potenciāls kļūt par veiksmīgu pārdevēju, taču ceļš uz šo mērķi ir izaicinošs. Šajā kursā iegūsi konkrētas zināšanas un prasmes, kas nepieciešamas, lai kļūtu par īstu profesionālu pārdevēju un sasniegtu savus mērķus biznesā.

Drošāk, pārliecinošāk un rezultatīvāk, kā līdz šim – garantējām!

Kursa norise

17. un 18. oktobris

9.00 – 17.00 (Klātienē) | Rīgā

Dalības maksa: 499 EUR + PVN

Mērķauditorija

- Pārdošanas speciālisti
- Klientu attiecību vadītāji
- B2B pārdošanas vadītāji
- B2B pārdošanas konsultanti

IEGUVUMI DALĪBNIEKIEM

- Prasme efektīvi izmantot digitālos kanālus un rīkus, lai veiksmīgi veiktu pārdošanas procesu;
- Prasme efektīvi pārvaldīt savu laiku, resursus un klientu saziņu, izmantojot digitālos rīkus, līdz ar to vairāk pārdošanas iespēju, kas noved pie lielākiem pārdošanas apjomiem;
- Prasme veidot veiksmīgu ilgtermiņa sadarbību ar klientiem;
- Zināšanas kā veidot uzticamu komunikāciju ar mūsdienīgiem rīkiem;
- Apgūti lēmumu pieņemšanas procesi jeb “kad klients pērk”.

MĀCĪBU METODES UN PROCESS

30% teorija/70% prakse. Tā aptver īsas lekcijas, grupu darbu un individuālo refleksiju par darba pieeju, rezultātiem un nepieciešamajiem uzlabojumiem.

PROGRAMMA

1. diena

- Veiksmīga pārdevēja profils. Kādas Tev ir izredzes kļūt par veiksmīgu pārdevēju;
- Profesionalitāte, prasmes, kas nepieciešamas veiksmīgas pārdošanas nodrošināšanai. Kas veido profesionalitāti?;
- Uzticība un sadarbība - veiksmīgas pārdošanas atslēga. Kā panākt, lai Tev uzticas? Kas ir veiksmīgas sadarbības pamatā?;
- Digitālās pārdošanas plusi un mīnusi; kā to pareizi izmantot un organizēt, kādas iespējas tā paver; izaicinājumi, kam jāpievērš uzmanība;
- Pārdošanas organizēšana, izmantojot mākslīgā intelekta palīdzību jeb kā mainās efektivitāte pārdošanas procesā;
- WhatsApp, e-pastu, u.c. rīku izmantošana pārdošanas produktivitātes veicināšanai;
- Pārdošanas procesa organizēšana daudzkanālu vidē – komunikācijas stratēģijas veidošana.

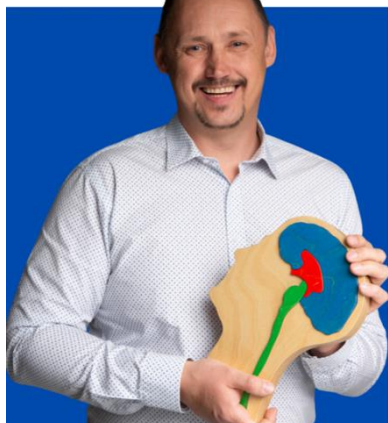
2. diena

- Efektīvas pārdošanas sastāvdaļas, kas dod rezultātus, izmantojot elementus no dažādām pārdošanas tehnikām (FOCA, AIDA, SPIN) pielāgošana dažādu klientu gadījumā;
- Kādas ir klienta gaidas, kas ir nepieciešams sarunā, lai tā būtu veiksmīga un vestu uz rezultātu;
- Kas ietekmē lēmuma pieņemšanu – no kā tie atkarīgi jeb kad un kā klients pērk?
- Klientu iebildumu strukturēšana, īstais laiks un signāli klienta virzīšanai uz lēmumu;
- Ilgstošas sadarbības veidošana ar atbilstošu komunikācijas stratēģiju;
- Kā atšķiras mērķtiecība darījumu sarunās un uzbāzība; kā veidot mērķtiecīgu pārdošanu, bet nebūt uzbāzīgām.

[Vairāk informācijas par kursu](#)



TRENERIS UN KONSULTANTS GATIS ULINSKIS



Vairāk kā 20 gadu pieredze saistīta ar dažādu nozaru uzņēmumu konsultēšanu un treniņu vadīšanu: pārdošanas sistēmas izstrāde finanšu sektorā; filiāļu tīklu koncepta izstrādē, vadības modeļa izveide, izmaksu samazināšanas krīzes laikā. Pieredze darbā ar vadītājiem, attīstot viņu prasmes stratēģiskajā vadībā, operatīvajā vadībā un ideju pārdošanā, kā arī vadības psiholoģijas pielietošanā.

Šveices IBSA Institut für Biostruktur-Analysen AG licencēts treneris, Structogram® Baltic pārstāvniecības vadītājs un Triogram® neiropsiholoģijas Master trainer.

Izglītība: ekonomists, Šveices Institut für Biostruktur-Analysen izglītība neiropsiholoģijas jomā.

[Vairāk informācijas par treneri](#)

TRENERE UN KONSULTANTE GUNTA SIMENOVSKA



Vairāk kā 15 gadu pieredze pārdošanas vadīšanā B2B un B2C segmentos. Pieredzi guvusi vadošajos savas jomas uzņēmumos – Swedbank, Balta un Tele2.

Veiksmīgi realizējusi dažādus projektus pārdošanas veicināšanai un efektivitātes uzlabošanai (pop-up veikali, Tele2 Būtcamp intensīvajā pārdošanas kursā u.c.). Piedalījies LU starptautiskajā zinātniskajā konferencē “Mārketings un inovācijas” ar referātu “Pārdošanas process un tā ietekme uz biznesa stratēģiju un organizācijas kopējo tēlu”.

Izstrādā un vada treniņus grupās un konsultē tiešajā pārdošanā B2C un B2B segmentos (vajadzību izzināšana, SPIN metode), pārdošanā pa telefonu, pārdošanas vadīšanā.

Izglītība: maģistrs uzņēmējdarbības vadībā, bakalaurs starptautiskajās ekonomiskajās attiecībās. Papildus izglītība: Brian Tracy International “High Performance Business & Leadership” sertifikāts.

[Vairāk informācijas par treneri](#)