

## **SPECIJALIZIRANA POSLOVNA EDUKACIJA**

*„Učinkovita prodaja u salonu  
keramike i sanitarija“*



<b>Naziv poslovne edukacije ?</b>	<b>„Učinkovita prodaja u salonu keramike i sanitarija“</b>
<b>Tko su predavači ?</b>	dipl.oec. Vladimir Kanić, dipl.oec. Ana Miletić
<b>Da li je zanimljivo ?</b>	<p>Predstavljanje sadržaja edukacije:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Prijem kupaca u salon keramike i sanitarija       <ol style="list-style-type: none"> <li>1.1. Faza kontakta</li> <li>1.2. Uspostavljanje povjerenja kod kupaca</li> </ol> </li> <li>2. Učinkovita prezentacija prodajnog asortimana       <ol style="list-style-type: none"> <li>2.1. Predstavite sebe, tvrtku, pa ponudu proizvoda kupcu</li> <li>2.2. Istaknite svoje prednosti i prednosti za kupca</li> </ol> </li> <li>3. Faza analize kupčevih potreba       <ol style="list-style-type: none"> <li>3.1. Koja pitanja postavljati kupcu ?</li> <li>3.2. Pisanje zabilježki o potrebama kupaca</li> </ol> </li> <li>4. Argumentacija kvalitete proizvoda koje prodajete       <ol style="list-style-type: none"> <li>4.1. Koje argumente isticati krajnjem kupcu ?</li> <li>4.2. Kada spomenuti cijenu i kako ?</li> </ol> </li> <li>5. Rješavanje prigovora o cijeni proizvoda kojeg postavlja kupac       <ol style="list-style-type: none"> <li>5.1. Prigovor je naša šansa</li> <li>5.2. Budite točni, jasni i kratki u obrazloženju cijene proizvoda</li> </ol> </li> <li>6. Zaključenje prodajnog razgovora       <ol style="list-style-type: none"> <li>6.1. Alati za učinkovitu realizaciju prodajnog razgovora</li> <li>6.2. Osnove pisane ponude</li> </ol> </li> <li>7. Vježba: kakav sam prodavač i što bih unaprijedio kod sebe</li> </ol>
<b>Kakva je satnica ?</b>	09:00-17:00 sati
<b>Gdje se održava ?</b>	Rijeka, Hotel Jadran
<b>Za koga je edukacija ?</b>	Edukacija je namijenjena prodavačima u salonu keramike i sanitarija.
<b>Cijena po polazniku:</b>	990,-Kn + PDV/polazniku
<b>Kako to PUPPIS radi ?</b>	Stručna prezentacija, upitnici, vježbe i rasprave, s naglaskom na interaktivnom odnosu polaznika edukacije i stručnih predavača.

**Ostale informacije:**

- 1) Termin poslovne edukacije: **09.09.2010. (četvrtak)**
- 2) Ciljevi poslovne edukacije:
  - upoznati polaznike sa očekivanjima kupaca od prodavača u salonu keramike i sanitarija
  - predstaviti prodavačima prodajne alate za što kvalitetniju prodaju keramike i sanitarija
  - upoznati polaznike sa neugodnim pitanjima kupaca i pružiti im prijedloge za najbolje odgovore na neugodna pitanja
  - educirati polaznike na temu prijem kupaca u salonu
  - educirati polaznike na temu vođenja kupaca kroz salon i uspostavljanje povjerenje kod kupaca
  - predstaviti alate prodaje za završnu fazu prodajnog razgovora – izrada ponude i opcija ponude
- 3) Način plaćanja: na dan održavanja poslovne edukacije

S poštovanjem,

**Ana Miletić, dipl.oec.**  
Savjetnik za domenu MICE  
Meetings, Incentives, Conferences and Events

PUPPIS poslovno savjetovanje d.o.o.  
M. Barača 19, 51000 Rijeka  
T: +385 51 632 576 +385 51 632 576  
F: +385 51 632 579  
gsm: +385 91 62 222 61  
[ana.miletic@puppis.hr](mailto:ana.miletic@puppis.hr)  
[www.puppis.hr](http://www.puppis.hr)

*Puppis d.o.o. je član:*



*Puppis d.o.o. je potpisnik:*

