



## Pardavimų ABC

Ar esate tikri, kad išmanote visą Pardavimų ABC? Kokie žingsniai svarbiausi kiekviename pardavimo ir pasiruošimo jam etape? Raktas – kliento poreikių supratimas ir patenkinimas. Įvaldykite pardavimo procesą, orientuotą būtent į tai!



# 01 Kodėl svarbu?

## Kodėl svarbu?

Daugiau nei 60 procentų pardavėjų teigia, kad pardavimo procesas tapo daug sudėtingesnis negu buvo prieš penkerius metus. O pasitenkinimą darbu neigiamai vertina daugiau nei 35 procentai pardavėjų. Tai neraminantys skaičiai, nes šiandieniniame pasaulyje pardavimai, tikraja to žodžio prasme, vyksta visur ir be pertraukų. Jei tai tapo tokia nebeatsiejama, natūralia gyvenimo dalimi, kodėl vis tik pardavimo procesas kelia neigiamas asociacijas pirkėjams ir nepasitenkinimą patiems pardavėjams? Iš tiesų viską lemia tinkamos nuostatos, požiūris ir profesionalus pasiruošimas. To galima išmokti!

**Mokymas skirtas prekių ar paslaugų pardavėjams, pardavimų vadovams, asmenims, kuriems aktualu perprasti pardavimų meną ir jo išmokti. Mokymas skirtas dirbantiems su privačiais (B2C segmentas) ir verslo (B2B segmentas) klientais.**

## **02 Nauda**



Išmokstama pažinti, perprasti klientą, greitai ir paprastai sukurti su juo draugišką santykį.



Sužinoma, kaip neįkyriai, kokybiškai bei tiksliai išsiaiškinti kliento poreikį arba jį inicijuoti ir patenkinti.



Išmokstama užmegzti kontaktą telefonu, vystyti dialogą, tinkamai pasiūlyti, argumentuoti ir derėtis.




Metodikos, padedančios pardavėjui efektyviai organizuoti savo darbą, jį analizuoti.



Patarimai, padedantys pasiruošti pardavimo procesui ir praktiniai įrankiai, gelbstintys pardavimo procesui jau vykstant.

## 03 Turinys

- 
- 1. Pardavimų ABC**
  - 2. Pardavimo proceso ypatumai**
  - 3. Pardavėjo darbo organizavimas**
  - 4. Pardavimo pradžia**
  - 5. Pardavimo eiga**
  - 6. Pardavimo užbaigimas**

## **04** Turinio partneriai





## **E. mokymų turinį kuria kvalifikuoti, ilgametę suaugusiųjų ugdymo patirtį sukaupę profesionalai, kurių specializacija apima:**

- Vadovavimą;
- Lyderystę;
- Organizacijų ir asmeninio produktyvumo didinimą;
- Komandinio darbo gerinimą;
- Derybinių ir projektų valdymo įgūdžių tobulinimą;
- Asmenybinių galių, potencialo didinimą;
- Kūrybingumo puoselėjimą;
- Ir kitas sritis.

Prie kasdienio Jūsų tobulėjimo prisidės reiklūs, išradingi, empatiški, pozityvūs ir itin charizmatiški specialistai.

**Grand Partners**

*Training & Consulting*

## Ekspertas



### Robertas Mincevičius

**Ugdymo partneris, ekspertas**

Robertas – mokymų ekspertas, konsultavimo srityje dirbantis nuo 2004 metų ir pripažįstamas tarptautinėse auditorijose. Jis sėkmingai sprendžia įmonių veiklos pertvarkymo, efektyvumo didinimo, organizacijos augimo suvaldymo klausimus. Dirba su aukščiausio lygio vadovais ir specialistais Lietuvoje ir daugelyje EMEA regiono šalių. Unikali Roberto kompetencija – projektų valdymas. Lengvai perteikia praktikoje pritaikomą informaciją ir padeda diegti sudėtingus verslo modelius, o tai itin gelbsti Klientams, norintiems žinias paversti realiu veiksmu.

# Ekspertas



## Specializacija

Robertas verslo administravimo magistro ir bakalauro laipsnius įgijo Vilniaus universitete. Ugdymo partneris sertifikuotas dirbti su GTD® (Getting Things Done®), GlobeSmart®, Microsoft Soft-Skills, VitalSmarts, Vervago ir CAPT (MBTI ir TKI) įrankiais ir mokymo metodikomis EMEA regione. Yra pripažintas tarptautinis mokymų ekspertas (Microsoft ECG Top 10), ilgametis tarptautinio mokymų tinklo partneris Baltijos šalyse.

# **05** Papildoma informacija



**Trukmė:** apie 4 akademines valandas.



**Mokymo temos:** 6 mokymo temos.



**Įsitraukimas:** reguliariai užduodami klausimai vaizdo įrašuose bei testo tipo klausimai po vaizdo įrašų peržiūros įtraukia besimokantįjį.



**Priemonės:** mokymą rekomenduojama žiūrėti naudojantis kompiuteriu.



**Garsas:** pasirūpinkite ausinėmis arba aktyvuokite garsiakalbius.



**Baigiamasis testas:** nėra.



**Sertifikatas:** yra.

