



<b>Naziv programa</b>	<b>Pospeševanje prodajne uspešnosti podjetja</b>
<b>Področje</b>	<b>Storitve</b>
<b>Predlagatelj programa</b> (ime šole in imena pripravjalcev programa)	<b>ŠOLSKI CENTER NOVO MESTO</b> <b>mag. Zvonka Krištof. prof., mag. Mateja Milost</b>
<b>Kratek opis programa</b> (max. 150 besed)	Program obsega širok in celovit nabor znanj s področja prodaje, ki so potrebna v slehernem podjetju, da svoje prodajnike opremimo z motivacijo, odgovornostjo, znanjem, tehnikami in orodji, da bodo vzpostavljali in ohranjali odlične odnose s strankami, da bodo na prodajnih sestankih učinkoviti in bodo z ustrezno komunikacijo znali izžarevati avtentične razlikovalne prednosti našega podjetja. Naučili se bomo tudi, kako z argumenti obvladovati ugovore strank in v pravem trenutku samozavestno zaključiti posel. Program vsebuje tudi vse elemente <b>učinkovite, jasne in konsistentne poslovne komunikacije</b> , da bo stranka razumela polni pomen povedanega, obenem pa se bo tudi sama počutila slišano in razumljeno. Podrobno si bomo pogledali tudi učinkovite tehnike pogajanj, da bomo s stranko dosegli <b>sporazum</b> , ne da bi ogrozili prihodnjo komunikacijo in sodelovanje, temveč da bomo okrepili vse pogoje za dolgoročno sodelovanje.
<b>SPLOŠNI DEL</b>	
<b>Utemeljenost</b> (v skladu z razpisom in analizo potreb)	V skladu z Resolucijo o Nacionalnem programu izobraževanja odraslih v Republiki Sloveniji za obdobje 2013–2020 je potrebno v okviru tretjega prednostnega področja – usposabljanje in izpopolnjevanje za potrebe dela – razvoju in izvajanju izobraževalnih programov in dejavnosti, ki bodo prilagojene razvojnim potrebam trga dela. Prodajni proces in delo prodajnikov se je v zadnjih letih drastično spremenil, spremenile so se vrednote in način nakupnega vedenja končnih in poslovnih kupcev, svetovni splet je še skrajšal razdaljo med kupci in prodajalci ter pospešil hitrost poslovnja. Prav tako digitalna preobrazba hitro spreminja poslovne procese in način dela. Ob tako globokih spremembah nastaja potreba, da prodajnike opremimo z novimi tehnikami in orodji, ki odgovarjajo najnovejšim pristopom, ki temeljijo na principu svetovalne prodaje in «partnerstva za dobiček» (poslovni kupci). Poleg sodobnih prodajnih tehnik in metod program vsebuje tudi metode za samorefleksijo in avtokorekcijo, ki prodajniku omogočajo, da z zavedanjem vodi proces prodaje in izvaja ukrepe za izboljšanje svojega dela in svojih delovnih navad.
<b>Ciljna skupina</b> (v skladu z razpisom in analizo potreb)	Prodajniki, ki prodajajo poslovnim kupcem (B2B) Prodajniki, ki prodajajo končnim kupcem (B2C) Skrbniki kupcev Vodilni delavci na prodočju trženja in prodaje Vse podporne službe (pred- in poprodajne službe)



<b>Pogoji za vključitev v program</b> (v skladu z razpisom)	Zaposlene osebe v Republiki Sloveniji			
<b>Cilji programa</b> (v skladu z razpisom in analizo potreb)	Cilj programa je izboljšati in nadgraditi kompetence na področju vodenja prodaje in s tem povečati prodajno uspešnost prodajnikov, tako na področju prodaje poslovnim, kot tudi končnim kupcem. Prodajniki bodo opremljeni s sodobnimi prodajnimi tehnikami in metodami, da bodo lahko znatno povečali svojo prodajno uspešnost in število ter vrednost zaključenih poslov. Na ta način bodo s svojim delom vplivali na dvig ugleda, konkurenčnosti in poslovnih rezultatov podjetja.			
<b>Obseg programa</b> (skupno št. ur)	<b>50</b>			
<b>Oblika dela</b>	<b>Kontaktne ure</b>	<b>On line delo</b> (max 50 % celotnega programa)	<b>Izdelek ali storitev</b>	<b>Drugo</b> (navedite)
<b>Teoretični del</b> (št. ur)	<b>20</b>			
<b>Praktični del</b> (št. ur)	<b>30</b>		Pregled temeljnih vprašanj in odgovorov za povečanje prodajne uspešnosti	
<b>Način evidentiranja</b> (lista prisotnosti, podpisana izjava – izdelek, storitev ...)	Lista prisotnosti za vsak dan			
<b>Pogoji za končanje programa</b>	80% prisotnost			
<b>POSEBNI DEL</b>				
<b>Vsebine programa</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Razumevanje strateške vloge trženja in prodaje ter odgovornosti za donosnost poslovanja</li><li>- Poznavanje pravilnega vodenja prodajnega procesa, ki sledi logiki nakupnega odločanja kupcev</li><li>- Kvalificiranje prodajnih priložnosti: načini za generiranje kvalificiranih leadov</li><li>- Odlična skrb za stranko »Customer service« pred, med in po prodaji</li><li>- Kako postati odlični prodajniki: lastnosti in način dela uspešnih prodajnikov</li><li>- Planiranje, priprava in pravilno vodenje učinkovitega prodajnega sestanka</li><li>- Poznavanje in implementacija temeljne prodajne strategije</li><li>- Pomen in načini za vzpostavitev odnosa s kupcem</li></ul>			



	<ul style="list-style-type: none"><li>- Kako s pravimi vprašanji ugotovimo kupčeve potrebe?</li><li>- Pravila za izvedbo učinkovite prodajne predstavitve, da bo kupec v naši ponudbi prepoznal pravo rešitev</li><li>- Obravnavanje kupčevih ugovorov na način, da v stranki okrepiamo zaupanje in jo premaknemo naprej proti nakupni odločitvi</li><li>- Poznavanje učinkovite strategije zaključevanja in 7 tehnik, ki nam bodo pomagale, da zaključimo več poslov in izboljšamo prodajne rezultate.</li></ul>
<b>Kompetence</b> , pridobljene s programom	<p>Udeleženec/zaposleni :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Razume strateško vlogo trženja in prodaje ter pomen odgovornosti za donosnost poslovanja</li><li>- Nadgradi poznavanje pravilnega vodenja prodajnega procesa in obvlada proces kvalificiranja prodajnih priložnosti</li><li>- Pridobi veščine zagotavljanja odlične skrbi za stranko »Customer service« pred, med in po prodaji</li><li>- Se nauči izboljšati svoje sposobnosti in navade, ki mu omogočajo, da postane odličen prodajnik.</li><li>- Nadgradi znanje kako planirati, se pripraviti in pravilno voditi učinkoviti prodajni sestanek</li><li>- Se nauči kako postaviti in implementirati temeljno prodajno strategijo</li><li>- Pridobi veščine vzpostavljanja odličnega odnosa s kupcem</li><li>- Nadgradi znanje za definiranje kupčevih potreb</li><li>- Razširi znanje za izvedbo učinkovite prodajne predstavitve, da bo kupec v naši ponudbi prepoznal pravo rešitev</li><li>- Se nauči obravati strankine ugovore na način, da v stranki okrepi zaupanje in jo premakne naprej proti nakupni odločitvi</li><li>- Razširi znanje o naprednih tehnikah zaključevanja.</li></ul>
<b>Spretnosti</b> , pridobljene s programom	<p>Udeleženec/zaposleni :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Pridobi višja znanja vodenja prodajnega procesa</li><li>- Se nauči postaviti in implementirati učinkovito prodajno strategijo</li><li>- Se nauči naprednih tehnik in metod prodaje in zaključevanja</li></ul>



	<ul style="list-style-type: none"><li>- S pomočjo konkretnih primerov in igranja vlog pridobi praktične veščine obvladovanja temeljnih faz prodaje upoštevajoč logiko nakupnega procesa, ki ga vodi kupec.</li></ul>
<b>Splošne kompetence,</b> dopolnjene s programom	Udeleženci/zaposleni :  Nadgradi znanja za uspešno vodenje procesa prodaje z uporabo naprednih tehnik in učinkovitega načina poslovnega komuniciranja. Ozavesti pomen zagotavljanja kupčevega zadovoljstva pred, med in po prodaji ter razume svojo vlogo in odgovornost za uspešno prodajo in profitabilnost poslovanja.
<b>Organizacija izobraževanja</b> (navedba vsebinskih sklopov – modulov, časovni obseg)	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Najpomembnejša trženjska vprašanja na poti do uspeha vašega podjetja (6)</li><li>2. Poznavanje in obvladovanje prodajnega in nakupnega procesa (8)</li><li>3. »Customer service in upravljanje odličnega odnosa s strankami (6)</li><li>4. Postanite dobri prodajalci in uporabljajte učinkovite prodajne tehnike (8)</li><li>5. Obvladovanje svetovalne prodaje v B2B in B2C poslovanju</li><li>6. Vzpostavitev in ohranjanje odnosa ter pravega načina komuniciranja z vašimi strankami (8)</li><li>7. Prodajni sestanek, prodajna predstavitev, in obravnavanje ugovorov strank (8)</li><li>8. Napredne tehnike zaključevanja (6)</li></ol>
<b>Izobrazba in kompetence izvajalca(ev) programa</b> (stopnja in smer izobrazbe)	Visokošolska izobrazba ekonomske smeri

Program	Datum	Odobril	Zavrnil – Opombe
Programski odbor	1.7.2019	DA	
Svet zavoda potrdil	24.4.2019	DA	