Master Training

KLIENTU ATTIECĪBU VADĪBA PĀRDOŠANĀ
(PĀRDOŠANA #1. EFEKTĪVA DARĪJUMU VADĪBA)

Pārdošanas komandām un profesionāļiem, kuriem ir aktuālas iemaņas un paņēmieni pārdošanas rezultātu uzlabošanai.

KURSA IEGUVUMI

Pārdevēju uzlabota spēja pārdošanas iespējas pārvērst darījumos ar:

- Precīzu izpratni par pārdošanas sarunas struktūru;
- Apskatītām pārdevēju biežākajām kļūdām un risinājumiem to labošanai;
- Apgūtām katram pārdošanas sarunas posmam būtiskākajām iemaņām;
- Atkārtošanai un iemaņu uzturēšanai parocīgiem izdales materiāliem.

PROGRAMMA

4 tiešsaistes mācību sesijas | 16 akadēmiskās stundas

SESIJA I UN II "VĒRTĪBA"

- Ievads – Kas ir pārdošana?
- Pārdošanas Esence un Būtība
- Pārdošanas cikls - atvērt, izzināt, prezentēt, noslēgt
- Posmi atvērt un izzināt - Sarunas vadība
- Posms atvērt - Kā atraisīt Klientu sarunai?
- Posms izzināt - Kādas mēdz būt Klienta vajadzības?
- Posms prezentēt - Kā parādīt piedāvājuma Vērtību?
- Mājas darbs, to paraugi un piemēri

SESIJA III UN IV "DARĪJUMS"

- Mājas darbu (Brīvais produkts) prezentācija, ar video
- Posms prezentēt - Priekšrocību pasniegšana Klientam
- Posms noslēgt - Cenas pārdošanas posts
- Posms noslēgt - Atlaide un tās izmaksas kompānijai
- Posms noslēgt - Kā panākt Vienošanos vai atklāt Iebildumu?
- Apkopojums - Tālākās Izaugsmes Soļi un Plāns

PAR TRENERI



Kārlis Apkalns

- Latvijas vadošajās reklāmas aģentūrās strādājis ar Coca-Cola, Electrolux, Statoil, SEB, Rietumu banka, AB.LV u.c. klientiem.
- Bijis IBM un Scania mārketinga vadītājs Latvijā.
- Veicis pētījumus par Latvijas valsts tēla komunikāciju.
- Vadījis līdzīgas apmācības Exigen, VISMA, infogr.am, DPA, Siemens, SAF Tehnika, LMT, Tele2, Lattelecom, Transcom, Nord Connect, BTA, Balta, Ergo, Seesam, Trasta Komercbanka, Citadele, Nordea, Reaton, Latio, TEVA, Pfizer, Mylan, Olainfarm, Domino, Franks House, TNS, Toyota, Peugeot, Volkswagen, Ramirent, Cramo, Wurth, Elfa Distrelec, Baltic Data, Rolling!, Lanordija, Hanzas Maiznīca, 3M u.c.

DATUMS:
11., 14., 18., 21. janvāris, 2027. gads

VIETA:
Mācības tiešsaistē

LAIKS:
13:30 - 17:00

DALĪBAS MAKSA:
570 EUR + PVN