

## PĀRDOŠANA #3. VADI SEVI UN KOMANDU

Seminārs pieredzējušiem pārdevējiem un pārdošanas vadītājiem pārdevēju iemaņu nostiprināšanai un papildināšanai, kā arī pārdošanas vadības funkcijas izpratnei un sistematizēšanai.

### KURSA IEGUVUMI

Pieredzējušu pārdevēju spēja vadīt savu un komandas sniegumu caur:

- Izprastām avancētām pārdošanas iemaņām
- Apskatītiem svarīgākajiem Pārdošanas vadības modeļiem un rīkiem
- Iespēju piemērot lemaņas, Rīkus savu kompāniju & produktu vajadzībām
- Atkārtošana un iemaņu uzturēšanai parocīgiem izdales materiāliem

### PROGRAMMA

Divas dienas | 16 akadēmiskās stundas

#### DIENA I

##### STRUKTŪRA | ARGUMENTI | VAJADZĪBAS

- Ievads: Pārdošanas vadība
- Rīks: Sarunas detalizētā struktūra un soļu vērtējumi
- Iemaņas: Produktu Argumentu veidošana un Kārtošana
- Rīks: Mūsu un konkurentu Produkta Zirneklis
- Iemaņas: Zirnekļa praktiska izmantošana
- Rīks: Klienta vajadzību Karte
- Iemaņas: Manipulāciju veidi

#### DIENA II

##### PĀRDOŠANAS VADĪBAS RĪKI

- Individuāls mājas darbs: Konkurējoša produkta prezentācija
- Grupas mājas darbs: Svarīgākas Klientu Vajadzības
- Iemaņas: Lomas pirkšanas procesā
- Rīks: Pārdošanas piltuve (Sales Funnel)
- Iemaņas: "Sliktie vārdi" manā industrijā
- Rīks: Pārdošanas kvantitatīva vadība
- Rīks un Iemaņas: Steidzami un Svarīgi darbi

### PAR TRENERI



**Kārlis Apkalns**

- strādā ar Rīgas Ekonomikas augstskolas (SSE Rīga) studentiem
- Latvijas vadošajās reklāmas aģentūrās strādājis ar Coca-Cola, Electrolux, Statoil, SEB, Rietumu banka, AB.LV u.c.
- veicis pētījumus par Latvijas valsts tēla komunikāciju
- vadījis līdzīgas apmācības SAF Tehnika, infogr.am, Playgineering, LMT, Tele2, Lattelecom, Transcom, Nord Connect, BTA, Balta, Ergo, Seesam, VISMA, DPA, Trasta Komerbanka, Citadele, Nordea, Reaton, Latio, TEVA, Pfizer, Mylan, Olainfarm, Domino, Franks House, TNS, Toyota, Peugeot, Volkswagen, Ramirent, Wurth, Elfa Distrelec, Baltic Data,



**VIETA:**  
Rīga