

MUI PRODAJA/PRODAVAČ

NOVI PROGRAM ZA ORGANIZACIJU PRODAJE I OSPOSOBLJAVANJE PRODAVAČA

Informacije o programu

Program "MUI PRODAJA/PRODAVAČ" je dostupan svakom prosječnom pojedincu na bilo kojoj poziciji u prodaji, odmah je primjenjiv u stvarnosti uz mjerljive rezultate, lako se prenosi drugima, univerzalne je primjene za sve korisnike, vrstu problematike i trenutačno stanje u području prodaje. Program u potpunosti isključuje svaku improvizaciju.

Ciljevi programa "MUI PRODAJA/PRODAVAČ"

1. Organiziranje prodaje (pojedinaac vodi samostalno prodaju, organiziranje odjela/sektora prodaje).
2. Upravljanje prodajnim procesima.
3. Osposobljavanje postojećeg kadra u prodaji za nedostajuća znanja, vještine i ponašanja,
4. Osposobljavanje početnika za uspješnu prodaju.

Kome je program namijenjen

Program je namijenjen **svakom pojedincu** koji želi učinkovitije i produktivnije djelovanje u području prodaje.

SADRŽAJ RADIONICA

1. PROMJENE SU PREDUVJET ZA USPJEŠNU PRODAJU

- Polazne osnove za postizanje izvrsnosti (postizanje željenih ciljeva) u prodaji
- Uvođenje promjena u prodaji
- Upravljanje promjenama
- Načini djelovanja: Postoje samo dva načina djelovanja u prodaji – improvizacija i model djelovanja.
- Rješavanje najveće dileme: Improvizacija ili model djelovanja
- Izbor modela djelovanja u prodaji
- Model univerzalne izvrsnosti – MUI © 2007: Jedini cjelovit model djelovanja na tržištu edukacija.



2. TRAŽENJE NAJBOLJIH RJEŠENJA U PRODAJI

1. **Dnevni/tjedni planer prioriteta** – Upravljanje prioritetima u prodaji.
2. **ALAT ZA SVE** – kontinuirano i sustavno rješavanje trenutačno najvećeg problema u prodaji (KČU)i.
3. **Rješavanje upravljačkih problematika** – planovi, zadaci, odluke, stjecanje kompetencija, izvješća i poboljšanja u prodaji se rade na isti način.
4. **Upravljanje procedurama u prodaji** – kako zauvijek isključiti improvizaciju u prodaji i prodajnim procesima.

3. KONTROLA PROVEDBE U PRODAJI

1. Utvrđivanje negativnih stanja u prodaji (kašnjenja, nekvalitetno, nedovoljno nezadovoljstva, neodgovarajuće trošenje resursa (prekomjerno i/ili premalo).
2. Uklanjanje uočenih negativnih stanja: Sve što se ne kontrolira neće se dogoditi!

4. POKRETAČI IZVRSNOSTI U PRODAJI

- **Učinkoviti sastanci**: naučiti kako prodajne sastanke kontinuirano činiti učinkovitijima, kraćima i rjeđima.
- **Meki resursi** (vrijeme, znanje i sastanci) kao pokretači uspješne prodaje.

**MODEL
UNIVERZALNE
IZVRSNOSTI**

MUI

Uspjeh programa se temelji na primjeni četiri ključna alata naznačenih u točki 2. koji djeluju sinergijski.

Svi alati su jednostavni za primjenu, a njihovom primjenom odmah dolazi do rezultata koji su mjerljivi. Nema nikakvih preduvjeta za primjenu programa – dostupno je svakom prosječnom pojedincu.

Način rada

- Presentacija sadržaja, uporaba alata u prodaji za postizanje izvrsnosti, nema učenja na slučajevima - učenje na stvarnim temama prodaje, interaktivnost, pitanja, prijedlozi i primjedbe.
- Ključni primjeri primjene alata u prodaji.
- Precizne upute za daljnju primjenu u prodaji.
- Precizne upute kako prezentirana znanja, vještine i ponašanja prenositi na druge.
- Svi radni materijali su osigurani.
- Dostupna interaktivnost sudionika s trenerom poslije radionice.
- Podrška na Internetu: Dodatni sadržaji iz područja prodaje za osnaživanje prodavača koji se kontinuirano dodaju.

Trajanje radionica

20 sati ukupno; opcije: 3 radionica u trajanju 5 sati, 5 radionica u trajanju 3 sata, prema dogovoru.

Autor i trener programa

Milan Grković, autor i trener **Modela univerzalne izvrsnosti – MUI © 2007**

Reference www.portalalfa.com/reference

- Predavač redovito objavljuje članke u vodećim poslovnim časopisima:
 1. Poslovni savjetnik www.portalalfa.com/clanci_poslovni_savjetnik
 2. business.hr www.portalalfa.com/clanci_business_hr
- Objavio pet knjiga
 1. MUI KNJIGA ZA USPJEH www.portalalfa.com/mui_knjiga_za_uspjeh
 2. UČENJE POMOĆU UMNIH MAPA www.portalalfa.com/ucenje_pomocu_umnih_mapa
 3. SASTANCI UPRAVLJANJE VREMENOM www.portalalfa.com/esastanci
 4. MODEL UPS - UPRAVLJANJE POMOĆU SASTANAKA www.portalalfa.com/esastanci
 5. USPJEŠNA KARIJERA 1 www.portalalfa.com/uspjesnakarijera
- Pokretač i urednik Internet portala: Portal alfa - www.portalalfa.com
Brojni sadržaji iz problematika osobne i profesionalne karijere kako i upravljanja svim oblicima zajedništva (grupe, organizacije i zajednice).

Datum održavanja radionica

- prema dogovoru; virtualno (na daljinu) je moguće od 8,00 – 22.00, uključeno i vikend
- unaprijed planirani i najavljeni termini

Vrijeme održavanja radionica

→ Prema dogovoru s korisnicima programa.

Mjesto održavanja radionica

- **VIRTUALNO** (na daljinu pomoću računala) uz sudjelovanja trenera
 - rad s udaljenim računalima: program Teamviewer (www.teamviewer.com)
 - audio komunikacija: program Skype (www.skype.com)

Interaktivnost s MUI trenerom

Tijekom i poslije radionica dostupna je besplatna interaktivnost korisnika i trenera tijekom praktične primjene sadržaja programa i dodatno osnaživanje MUI prodavača.

Svi sadržaji radionice su primjena Modela univerzalne izvrsnosti – MUI © 2007, jedinog cjelovitog modela djelovanja na tržištu edukacija. Svi dani sadržaji su jednako primjenjivi u bilo kojem području života i rada.

Zatražite bez ikakve obveze dodatne informacije o programu "MUI PRODAJA/PRODAVAČ":

Milan Grković, MUI autor i trener

Tel: 385 99 280 4210

Email: alfa@portalalfa.com

Skype: milan.grkovic

LinkedIn: www.linkedin.com/in/milangrkovic

Twitter: www.twitter.com/milangrkovic

Facebook: www.facebook.com/mgrkovic

Internet: www.portalalfa.com

PORTAL ALFA - Portal znanja

Model univerzalne izvrsnosti - MUI © 2007

