

Brezplačne delavnice Trženjske akademije za podjetja in podjetnike

Mali koraki do velikih prodajnih zgodb



Po nova znanja in poslovne veščine na brezplačne izobraževalne delavnice Trženjske akademije

V današnjem zelo konkurenčnem poslovnem okolju želimo z učinkovitejšimi poslovnimi znanji in prodajnimi veščinami prek brezplačnih izobraževalnih delavnic "oborožiti" tudi mlada podjetja in podjetnike iz občin Ivančna Gorica, Trebnje, Žužemberk in Dolenjske Toplice. Takšnimi, s katerimi bodo kos vsem lokalnim in globalnim izzivom ter poslovnim priložnostim.

Trženjska akademija – mali koraki do velikih prodajnih zgodb - je namenjena podjetnikom, ki želijo izboljšati svoje poslovne veščine na področju trženja svojih izdelkov in storitev. Udeležencem bomo omogočili dostop do sodobnih in učinkovitih konceptov razmišljanja ter jih usposobili z novimi prodajnimi znanji za uspešnejši nastop na trgu. Želimo jih usposobiti z vsemi pomembnimi veščinami marketinga in prodaje na strokoven, praktičen in v rezultate usmerjen način. Mladim podjetnikom bomo razkrili skrivnosti poslovnega uspeha desetih uspešnih podjetnikov.

Na delavnicah bodo udeleženci razvili orodja in vsebine, ki jih bodo lahko v svoji poslovni praksi uporabili že naslednji dan. Med drugim bomo spodbujali njihovo inovativno in ustvarjalno razmišljanje ter veščine, potrebne pri pogajanjih in predstavitvah izdelkov in storitev. Delavnice so razdeljena na posamezne teme, ki bodo zelo natančno in konkretno obravnavale vsako sestavino trženja.

NALOŽBO SOFINANCIRATA REPUBLIKA SLOVENIJA IN EVROPSKA UNIJA IZ EVROPSKEGA SKLADA ZA REGIONALNI RAZVOJ.



REPUBLIKA SLOVENIJA
MINISTRSTVO ZA GOSPODARSKI
RAZVOJ IN TEHNOLOGIJO



EVROPSKA UNIJA
EVROPSKI SKLAD ZA
REGIONALNI RAZVOJ



ecetera
družba za komuniciranje



Občina
Ivančna Gorica



INOVATIVNEJŠE VEŠČINE TRŽENJA ZA MLADA PODJETJA

Vabimo na naslednje brezplačne izobraževalne delavnice

Kako pravilno razumeti in načrtno uporabljati sporočila govornice telesa

Stična, PE Kulturni dom, 30. maj 2019 ob 13.30

Predstavili vam bomo praktičen in znanstveno podprt uvod v razumevanje sporočil, ki jih oddajamo s telesom, abecedo telesa ter "ključne" njenega razumevanja. Tako boste lahko začeli takoj uporabljati orodje najuspešnejših prodajnikov na svetu. Rezultati študij strokovnjakov z različnih področij (psihologija, sociologija, komunikologija ...) namreč kažejo, da ljudje izjemno velik del sporočila razumemo prav s pomočjo govornice telesa.

Kako s pomočjo neverbalne komunikacije povečati prodajo?

Stična, PE Kulturni dom, 30. maj 2019 ob 15.00

O dobrih prodajnikih radi slišimo, da so "rojeni" za ta poklic. V resnici pa so predvsem pozorni na prave stvari, sporočajo na pravi način in se pravočasno prilagajajo procesu prodaje. Stranke se dobro počutijo z njimi, zaupajo njihovim predlogom in se rade vračajo.

Zakaj bodo kupili vaš izdelek oziroma storitev?

Stična, PE Kulturni dom, 4. junija 2019 ob 13.00

Si upate narediti test, koliko resnično dobro poznate svoje kupce? Zakaj sedaj oz. zakaj bi v prihodnje kupovali vaše storitve oz. izdelke? Večina podjetij pade že na tem prvem vprašanju. Odgovori so splošni in v resnici točno ne vemo, zakaj kupci kupujejo, kar kupujejo. Če ne vemo, katere bolečine in koristi kupce ženejo v nakup izdelkov, ne moremo oblikovati prepričljive ponudbe. Če nimate jasnega odgovora, bodo vse prodajne akcije metanje denarja skozi okno. Na delavnici boste preverili, zakaj bi vaši kupci kupovali od vas in tudi kaj spremeniti, da bodo začeli oz. še več kupovali od vas.

Ne bodite žrtev največje napake prodajalcev

Stična, PE Kulturni dom, 4. junija 2019 ob 15.00

NALOŽBO SOFINANCIRATA REPUBLIKA SLOVENIJA IN EVROPSKA UNIJA IZ EVROPSKEGA SKLADA ZA REGIONALNI RAZVOJ.



REPUBLIKA SLOVENIJA
MINISTRSTVO ZA GOSPODARSKI
RAZVOJ IN TEHNOLOGIJO



EVROPSKA UNIJA
EVROPSKI SKLAD ZA
REGIONALNI RAZVOJ



ecetera
družba za komuniciranje



Občina
Ivančna Gorica



LAS
STIK
Slovenska Tržena

INOVATIVNEJŠE VEŠČINE TRŽENJA ZA MLADA PODJETJA

Večina podjetji in prodajalcev ne zna odkrivati bolečine ali potreb kupcev. Spraševanje je v Sloveniji najšibkejša točka prodajalcev. To je potrdila tudi raziskava »Sales Challenges in Slovenia« v letu 2018. Če ne znamo postavljati pravih vprašanj, ne bomo nikoli znali pripraviti najboljših ponudb za kupca. Če ne odkrijemo problema kupca, bomo vedno tekmovali samo s ceno. Če ne odkrijemo odločevalca, se kupci nikoli ne bodo odločili za nas, ampak za konkurenco. Na delavnici bomo govorili o odkrivanju problemov strank in naredili listo idealnih vprašanj za analizo potencialnih kupcev. Po koncu delavnice boste poznali razloge, zakaj bi kupci kupovali od vas in imeli boste ključna vprašanja za odkrivanje potreb svojih kupcev.

Določitev in komunikacija unikatne prodajne argumentacije (USP)

Stična, PE Kulturni dom, 11. junija 2019 ob 13.00

Ali ste 100% prepričani, da imate najboljšo prodajno argumentacijo? Da vaše argumentacije ni mogoče spremeniti in doseči še boljši prodajni rezultat? Če ste zgolj 99% prepričani v svojo prodajno argumentacijo, pridite na delavnico, kjer bomo najprej pogledali najboljše prakse določanja učinkovitih prodajnih argumentacij. Nato pa bo vsak udeleženec lahko izboljšal prodajno argumentacijo svojega izdelka oz. storitve. Dobil bo tudi feedback udeležencev. Na koncu delavnice boste imeli seznam ključnih elementov učinkovite prodajne argumentacije in izboljšano argumentacijo za en svoj izdelek oz. storitev. Vedeli boste, da imate recept za uspešno oz. za še boljšo prodajno argumentacijo od sedanje.

Postavitev učinkovite prodajne strategije

Stična, PE Kulturni dom, 11. junija 2019 ob 15.00

Kaj sploh je učinkovita prodajna strategija? Na kaj vse moramo odgovoriti, da bodo prišli do učinkovite prodajne strategije. Na delavnici bomo določili 3 gradnike učinkovite prodajne strategije. Če boste želeli, bomo lahko tudi testirali vašo sedanjo strategijo. Tako, da boste skozi delavnico dobili zelo enostaven pripomoček, s katerim boste postavili novo oz. preverili svoje sedanje prodajne aktivnosti. Na koncu boste vedeli, kaj vam še manjka oz. kako še lahko izboljšate svojo prodajno strategijo.

NALOŽBO SOFINANCIRATA REPUBLIKA SLOVENIJA IN EVROPSKA UNIJA IZ EVROPSKEGA SKLADA ZA REGIONALNI RAZVOJ.



REPUBLIKA SLOVENIJA
MINISTRSTVO ZA GOSPODARSKI
RAZVOJ IN TEHNOLOGIJO



EVROPSKA UNIJA
EVROPSKI SKLAD ZA
REGIONALNI RAZVOJ



ecetera
družba za komuniciranje



LAS
Ivančna Gorica



LAS
STIK
Slovenska Trzinjska
Krajska

INOVATIVNEJŠE VEŠČINE TRŽENJA ZA MLADA PODJETJA

Določitev cenovne politike

Stična, PE Kulturni dom, 13. junija 2019 ob 13.00

Ali imate pravilno postavljene cene svojih izdelkov oz. storitev? Kako se sploh lotiti določanja cene? Koristno za vse, ki že imate svoje izdelke oz. tudi tiste, ki jih boste šele ponudili kupcem. Na delavnici boste dobili napotke, kako postaviti svojo politiko cen, kaj vse določiti, kaj vse upoštevati in kako oblikovati cene, da bodo zanimive za kupce in profitabilne za vas. Pridite in preverite, kako lahko izboljšate svojo cenovno politiko, politiko popustov, plačilnih pogojev ... Na koncu boste vedeli, kako še lahko izboljšate svojo cenovno politiko in zaslužite več.

Oblikovanje optimalne ponudbe

Stična, PE Kulturni dom, 13. junija 2019 ob 15.00

Ponudba niso zgolj tehnične lastnosti izdelkov in cena. Kakšna je vaša ponudba? Ali vsebuje vse elemente, ki vplivajo na nakupno odločitev in odločajo o vaši uspešni prodaji? Na delavnici bomo naredili seznam elementov prodajno uspešne ponudbe. Imeli boste »check listo« s katero boste lahko preverili in izboljšali svojo ponudbo oz. oblikovali prodajno zmagovito ponudbo. Verjetno boste ugotovili, da morate spremeniti, izboljšati ali sploh šele določiti še veliko elementov, ki bodo vplivali na kupca, da se odločijo za vas in na konkurenco. In to zagotovo ne bo nižja cena. Ob zaključku delavnice boste imeli listo ukrepov za povečanje svojih prihodkov.

Število mest na izobraževalnih delavnicah je omejeno zaradi prostorskih omejitev in želje po čim večji kakovosti izvedbe delavnic, zato so **prijave na delavnice obvezne**.

Več informacij o delavnicah in prijave

Na **spletni strani B365.si** so objavljeni termini in opisi prvega sklopa delavnic Trženjske akademije. Naslovi in termini delavnic se bodo še dopolnjevali, zato vas vabimo, da večkrat obiščete spletno stran operacije in se prijavite na obveščanje o aktivnostih. Za več informacij so organizatorji dosegljivi na elektronskem naslovu info@ecetera.si in na telefonskih številkah 01 600 10 10 ali 031 402 888.

NALOŽBO SOFINANCIRATA REPUBLIKA SLOVENIJA IN EVROPSKA UNIJA IZ EVROPSKEGA SKLADA ZA REGIONALNI RAZVOJ.



REPUBLIKA SLOVENIJA
MINISTRSTVO ZA GOSPODARSKI
RAZVOJ IN TEHNOLOGIJO



EVROPSKA UNIJA
EVROPSKI SKLAD ZA
REGIONALNI RAZVOJ



ecetera
družba za komuniciranje



Občina
Ivančna Gorica



INOVATIVNEJŠE VEŠČINE TRŽENJA ZA MLADA PODJETJA

Priprava in izvedba delavnic Trženjske akademije potekajo v okviru operacije Inovativnejše veščine trženja za mlada podjetja v izvedbi družbe za komuniciranje Ecetera d.o.o., PE Ivančna Gorica in Občine Ivančna Gorica. Naložbo sofinancirata Republika Slovenija in Evropska unija iz Evropskega sklada za regionalni razvoj.

NALOŽBO SOFINANCIRATA REPUBLIKA SLOVENIJA IN EVROPSKA UNIJA IZ EVROPSKEGA SKLADA ZA REGIONALNI RAZVOJ.



REPUBLIKA SLOVENIJA
MINISTRSTVO ZA GOSPODARSKI
RAZVOJ IN TEHNOLOGIJO



EVROPSKA UNIJA
EVROPSKI SKLAD ZA
REGIONALNI RAZVOJ



ecetera
družba za komuniciranje



Občina
Ivančna Gorica



LAS
STIK
Inovativna Trženja

INOVATIVNEJŠE VEŠČINE TRŽENJA ZA MLADA PODJETJA