



## PĀRDOŠANAS DARBA MODELIS JEB KĀ IEMĀCĪTIES PĀRDOT SISTEMĀTISKI

Pārdevējus neapmāca skolu programmās, katrs pārdevējs strādā, balstoties uz savu pieredzi un izpratni. Daudzi pētījumi ir veikti, lai saprastu, kas nosaka to, ka kāds pārdevējs sasniedz būtiski augstākus rezultātus par citiem. Šie pētījumi parāda, ka veiksmīgākie pārdevēji ir izveidojuši savu pārdošanas pieeju un pielieto noteiktu darbību kopumu darbā ar klientu jeb noteiktu darba modeli.

Šis kurss piedāvā iespēju pārdevējam sakārtot savu pārdošanas pieeju jeb izveidot savu darba modeli mērķtiecīgai panākumu gūšanai.

### KURSA NORISE:

**23. augustā**

09.00 – 17.00 (klātienē)

Dalības maksa: **250 EUR + PVN**

Piesakieties līdz 23. jūlijam un saņēmiat **10% atlaidi!**

### MĒRĶAUDITORIJA:

Pārdevēji, kas vēlas izveidot sistēmu veiksmīgam darbam.

Darbinieki bez pieredzes pārdošanā, kas vēlas apgūt pārdošanas prasmes.

### BIZNESA TRENERIS GATIS ULINSKIS



Šveices IBSA Institut für Biostruktur-Analysen AG licencēts treneris un Structogram Baltic vadītājs, servisa audita kompānijas *Dorus* valdes priekšsēdētājs.

Pēdējo 20 gadu pieredze saistīta ar dažādu nozaru uzņēmumu konsultācijām un treniņiem (bankas, AAS, autonomā, mazumtirdzniecība, B2B projektu pārdošana, pašvaldību uzņēmumi u.c.). Pārdošanā izstrādātas gan pārdošanas sistēmas un veikti to auditi, gan proaktīvās pārdošanas treniņi. Liela pievienotā vērtība

uzņēmumu pārdošanas attīstībā ir liels pārdevēju veikspējas analīzes apjoms (vairāki simti gadā) un sniegumu korekciju veikšanā.

Veidojis mācību risinājumus un konsultācijas tādiem uzņēmumiem kā Tele2, Ivabalte Agro, Latvijas Valsts Meži, Novo Nordisk, Rīgas Siltums, Salaspils Siltums, Seesam Insurance AS Latvijas filiāle, TV Play Baltics Latvijas Filiāle, Ramirent, Volvo, Honda, MAN truck & buss, Scania u.c.

Gatis ir viens no KIC vadītāju programmas "Pārdošanas Vadišanas Meistarklase" treneriem.

## PROGRAMMA

### **Pārdošanas darba modelis:**

- ▶ Klientu gaidas pirkšanas procesā.
- ▶ Pārdevēja rezultativitātes priekšnosacījumi.
- ▶ Pārdevēja darba modelis pārdošanas rezultātu veidošanai.
- ▶ Nepieciešamā pārdevēja pieeja katrā pārdošanas darba modeļa realizēšanas posmā.
- ▶ Veiksmīgu un neveiksmīgu pārdošanas darba modeļu atšķirības.
- ▶ Pārdošanas darba modeļa realizācijas treniņš – grupu darbs un analīze.
- ▶ Pārdošanas darba modeļa adaptācija dažādām nozarēm.
- ▶ Turpmākie soļi pārdošanas modeļa realizācijā.

### **Prasme elastīgi pielāgot klientam atbilstošus argumentus:**

- ▶ Priekšnosacījumi pārdevēja spējai atrast klientam atbilstošus pārdošanas argumentus.
- ▶ Produkta konkurējošo priekšrocību jeb klientam atbilstošu argumentu veidošana un prezentēšana.

## MĀCĪBU METODES UN PROCESS

Intensīvs kurss ar informācijas blokiem, pieredzes apmaiņu un diskusijām. Praktiskie grupu un individuālie darbi, to analīze.

### **ATSAUKSMES NO CITIEM TREIŅIEM:**

- ▶ Tika apskatītas man ikdienā svarīgas lietas un risinājumi.
- ▶ Jautri, atraktīvi, tomēr kodolīgi un viegli saprotami.
- ▶ Fokuss uz laika plānošanu, rezultātu analizēšanu.
- ▶ Mazie soļi uz rezultātu. Korekciju veikšana. Darba laika plānošana.
- ▶ Patika kursa pasniegšanas veids!
- ▶ Lielisks pasniedzējs, ar labu humora izjūtu, ko prot iesaistīt apmācībās.
- ▶ Apmācības bija vieglas, un informācija viegli uztverama.
- ▶ Vērtīgas mācības, materiāli, praktiskie darbi, vadītāja šarms.
- ▶ Ļoti patīk vienkāršais pasniegšanas stils, enerģija, spēja noturēt interesi un uzmanību visu mācību laiku.

