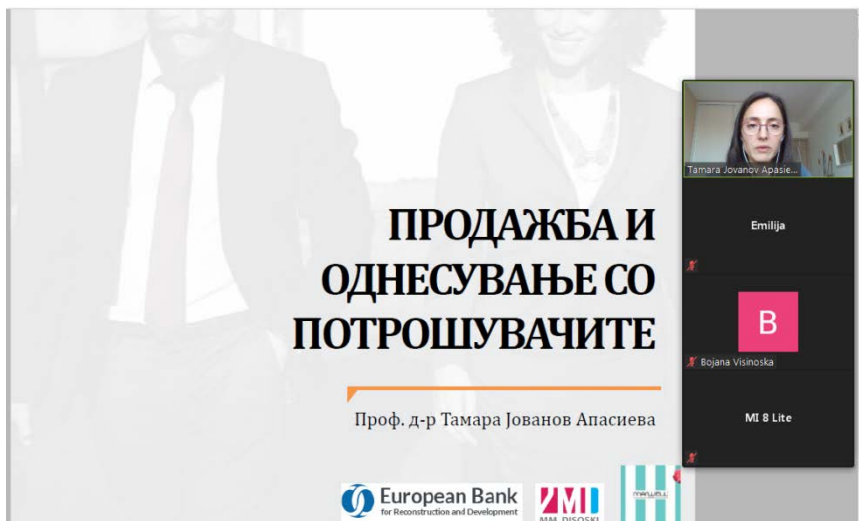
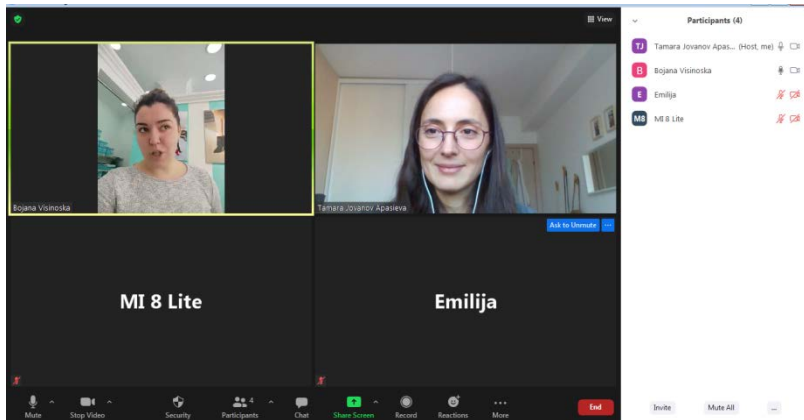


Во продолжение се прикажани фотографии од креираниот и одржаниот настан – обука за продажба.

Во прилог е линкот за регистрација на настанот во четврток од 11 до 13 и 30 часот.

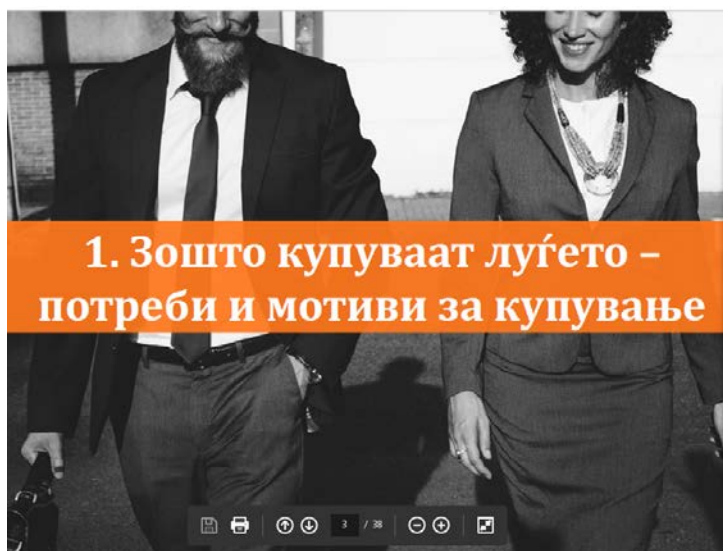
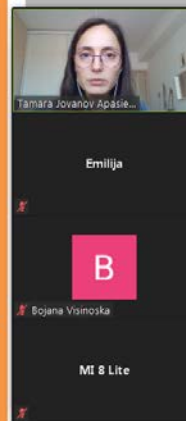
Join Zoom Meeting
<https://us02web.zoom.us/j/81870246156?pwd=ZXNvMndBV0poajVxWkISNTc2dXZTZz09>

Meeting ID: 818 7024 6156
Passcode: 860647

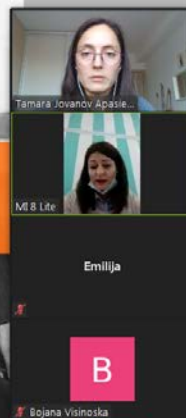


Од обуката за продажба ќе научите:

1. Зошто купуваат луѓето – потреби и мотиви за купување;
2. Разбирање на понудата /маркетинг миксот (4/7 П);
3. Типови на потрошувачи и нивни карактеристики;
4. Техники за справување со различните типови на потрошувачи;
5. Продажба:
 - 5.1. Продажен процес;
 - 5.2. Улогата и однесувањето на продажниот персонал;
 - 5.3. Решавање на поплаките на потрошувачите;
 - 5.4. Постпродажен процес – собирање и анализа на фидбек од потрошувачите.



1. Зошто купуваат луѓето – потреби и мотиви за купување

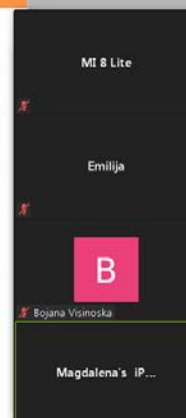


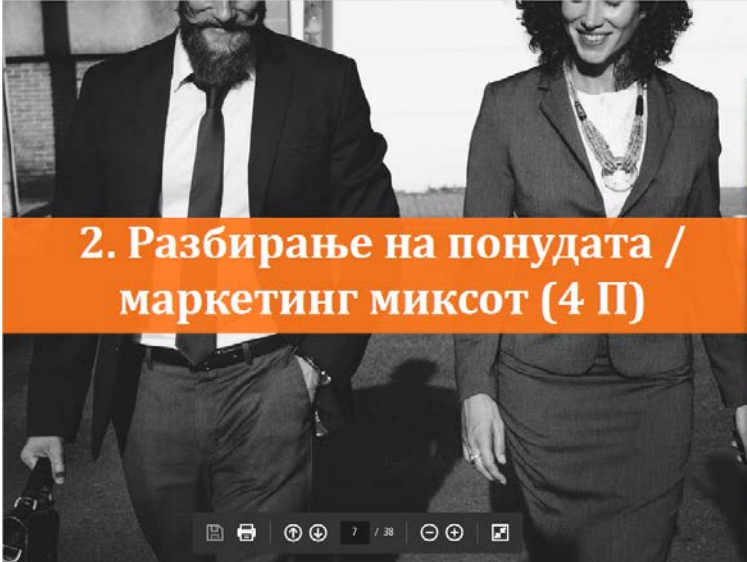
Причини за купување поврзани со производот?

- Размислете кои рационални и емоционални причини се поврзани со купувањето на овие производи

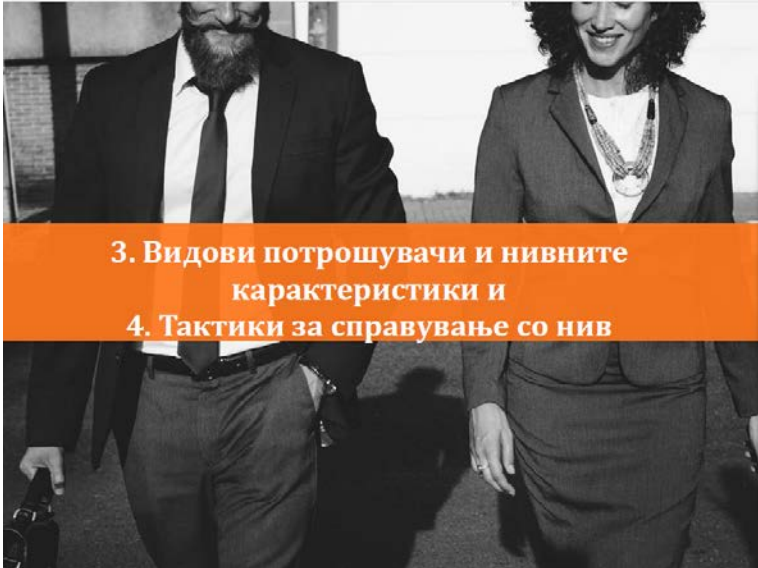



1. Рационалните причини (изглед, квалитет, одржување, сведочења од потрошувачи)
2. Емоционалните причини (свежина, виталност, забава) кои би го мотивирале потрошувачот на одлука за купување.






2. Разбирање на понудата / маркетинг миксот (4 П)

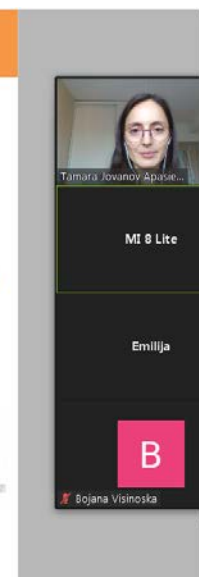
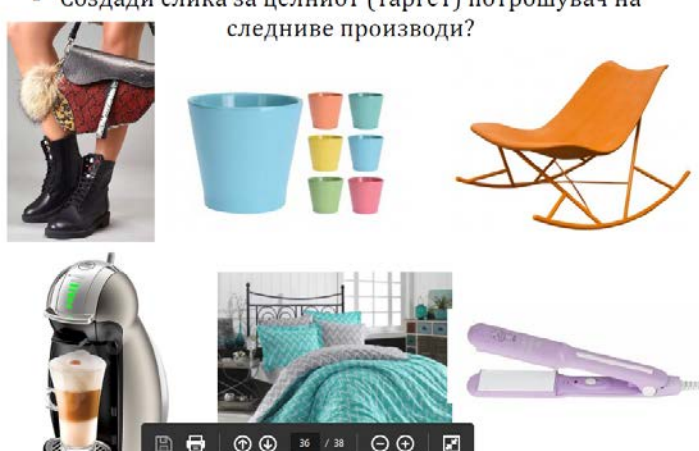


**3. Видови потрошувачи и нивните карактеристики и
4. Тактики за справување со нив**



Вежба

- Создади слика за целниот (таргет) потрошувач на следниве производи?



**ВИ БЛАГОДАРАМ НА
ВНИМАНИЕТО!**

Tamara Jovanov Apasieva

MI 8 Lite

Emilija

B

Bojana Visinowska

European Bank for Reconstruction and Development

MI 8 Lite

Tamara Jovanov Apasieva

Emilija

B

Bojana Visinowska