


ПРОДАЖБА, ОДНЕСУВАЊЕ СО ПОТРОШУВАЧИТЕ И ПРОМОЦИЈА

Проф. д-р Тамара Јованов Апасиева

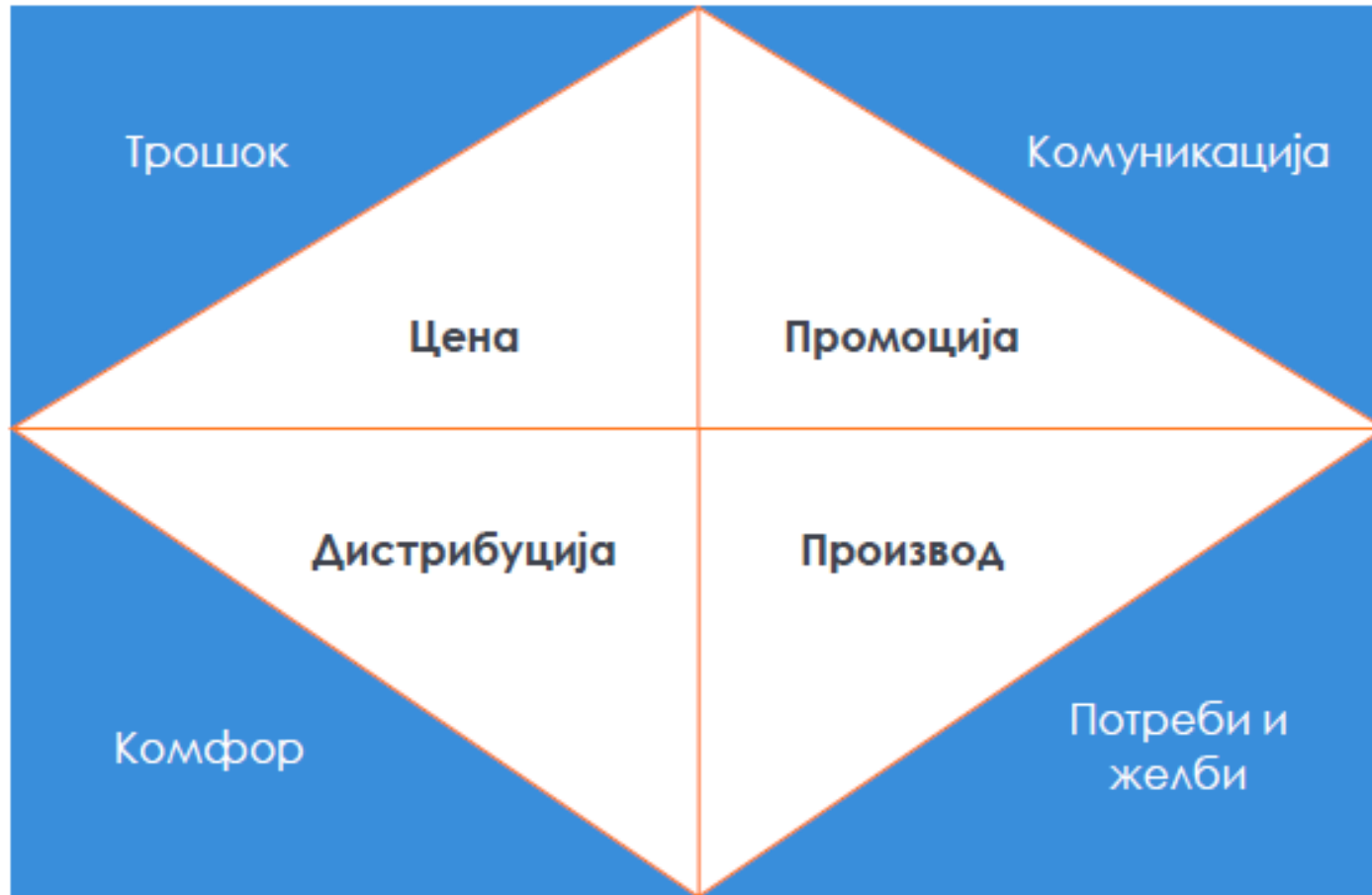


**1. Зошто купуваат луѓето –
потреби и мотиви за купување**



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

Што е тоа маркетинг микс?



Маркетинг микс се **елементите** за кои треба да се погрижиме за правилно да пласираме **различна понуда** на пазарот.



3. Продажба и промоција

- 3.1. Продажен процес;
- 3.2. Улогата и однесувањето на продажниот персонал;
- 3.3. Решавање на поплаките на потрошувачите;
- 3.4. Постпродажен процес – собирање и анализа на фидбек од потрошувачите.
- 3.5. Промоција