

# „ПРОДАЖБА И ПРОМОЦИЈА – ОФЛАЈН И ОНЛАЈН ТЕХНИКИ“

---

Проф. д-р Тамара Јованов Апасиева

# Од обуката за продажба и промоција ќе научите:

1. Зошто купуваат луѓето – потреби и мотиви за купување;
2. Разбирање на понудата /маркетинг миксот (4/7 П);
3. Продажба:
  - 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.
4. Промоција:
  - 4.1. Промотивен микс
  - 4.2. Промотивни канали
  - 4.3. Промоција – содржина и продажна инка



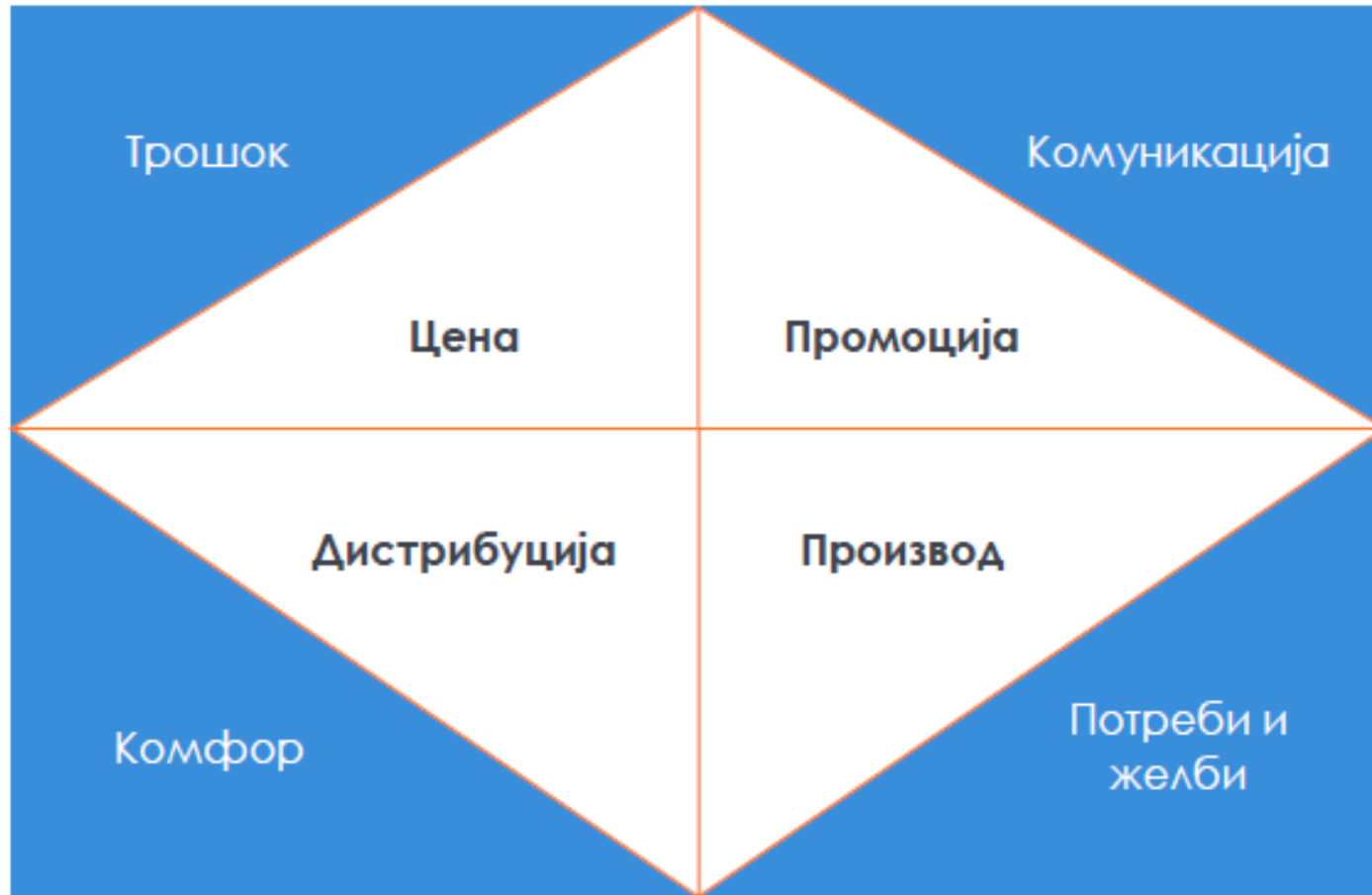
# 1. Зошто купуваат луѓето – потреби и мотиви за купување





## 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

- 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.**

## 4. Промоција

- 1. Како ќе ги привлечеме купувачите (промотивен микс)?**
- 2. Како ќе ги информираме за производот/услугата (канални – лични и нелични и медиуми на комуникација)?**
- 3. Како ќе ги убедиме да го изберат производот и ќе ги задржиме (кои предности/предлог вредност треба да се комуницираат)?**

**ВИ БЛАГОДАРАМ НА  
ВНИМАНИЕТО!**