



**z vami za razvoj novih trgov
in povečanje prodaje**

- Izvozno svetovanje
- Marketinške strategije in raziskave trga
- Izobraževanja s področja trženja, prodaje in komuniciranja
- B2B poslovni dogodki
- Zastopstva

20
LET

Fimago d.o.o.

Ul. 25. maja 3, 5000 Nova Gorica, Slovenija
T +386 5 330 33 90 | F +386 5 330 33 93
info@fimago.si | www.fimago.si



fimago

Z ZNANJEM DO ZADOVOLJNIH
KUPCEV IN VEČJE PRODAJE

CELOVITA
ŠOLA TRŽENJA

www.fimago.si



Kako izboljšati najpomembnejše poslovno področje v podjetju in s tem povečati donosnost poslovanja

V Fimagu smo, na podlagi več kot 20 letnega dela z domačimi in tujimi podjetji ter akademskih izkušenj predavateljice na področju trženja in prodaje, pripravili **Celovito šolo trženja**, kjer gre za modularno oblikovan sklop interaktivnih delavnic, ki zajemajo:

- vsa ključna znanja s področja **trženja, prodaje in komuniciranja**,
- temeljijo na uporabi **praktičnih tehnik in orodij**,
- vključujejo **vse nivoje zaposlenih**.

Na ta način bomo znatno **povečali svoj uspeh** na trgu in **prodali več**.

Posebni modul **Trženje za netržnike** je namenjen vsem zaposlenim v podjetju. Z njim želimo sidrati zavedanje, da vsi zaposleni ustvarjajo trenutke resnice o podjetju, da so vsi, ne glede na funkcijo in delovno mesto, odgovorni za sodelovanje in pomembno vplivajo na **končni rezultat podjetja** in **zadovoljstvo kupca**.

Spoznali bomo tudi posebnosti **delovanja na tujih trgih** in podali odgovor na vprašanje, kako pripraviti **učinkovit sejemski nastop**, da nas bodo obiskovalci doživeli in postali naši kupci.

Gre torej za celovit in sistematični pristop, ki zajame vse ravni v podjetju, da lahko resnično izboljšamo svoj tržni položaj!

Sprejmite odločitev, da z znanjem osvojite več kupcev, več trgov in povečate svojo prodajo!



Vsebinska področja po modulih:

- A. TRŽENJE KOT STRATEŠKA FUNKCIJA V PODJETJU**
 - Ključna trženjska vprašanja na vaši poti do uspeha
- B. NAJPOMEMBNEJŠE O PRODAJI IN PRODAJNEM PROCESU**
 - Poznavanje in obvladovanje prodajnega in nakupnega procesa
 - Customer Service in upravljanje odličnih odnosov s strankami
 - Postanite dobri prodajalci in uporabljajte učinkovite prodajne tehnike
 - Prodajni sestaneek, prodajna predstavitev in zaključevanje posla
- C. UČINKOVITO POSLOVNO KOMUNICIRANJE IN USPEŠNE TEHNIKE POGAJANJA**
 - Temelji učinkovitega verbalnega in neverbalnega komuniciranja
 - Pogajanja kot način za doseganje sporazuma, ne da bi ogrozili prihodnje sodelovanje
 - Retorika in javni nastop – postanite karizmatični govorec, ki navduši in prepriča občinstvo
- D. INTERNACIONALIZACIJA POSLOVANJA IN UČINKOVIT SEJEMSKI NASTOP**
 - Prodaja na tujih trgih kot priložnost in nujna poslovna odločitev
 - Kako pripraviti učinkovit sejemski nastop, da nas bodo obiskovalci doživeli in postali naši kupci?
- E. TRŽENJE ZA NETRŽNIKE**
 - Vsi zaposleni soustvarjamo ugled podjetja in smo odgovorni za uspeh ali neuspeh podjetja na trgu, ne glede na delovno mesto, ki ga zasedamo. Prevzemimo odgovornost, povečajmo sodelovanje med zaposlenimi in poslovnimi funkcijami v podjetju, da bomo skupaj dosegli želeni končni rezultat.

Program delavnic in coachinga se oblikuje v skladu s potrebami in željami naročnika!

