

Interreg V-A Latvijas – Lietuvas pārrobežu sadarbības programma 2014-2020 LLI-131
“Uzņēmējdarbības atbalsta sistēmas izveide un pieejamība Zemgalē, Kurzemē un Ziemeļlietuvā”/ “Business support”

Mācību seminārs „Pārdošanas skola”

DARBA KĀRTĪBA
23.01.2019

Vieta: Zemgales Plānošanas reģiona semināru zāle, Katoļu 2b, 2. stāvā, Jelgavā
Lektors: **Jānis Viegliņš**, "Pārdošanas skola" dibinātājs un vadītājs

09.30 – 10.00	Reģistrācija, kafija
10.00 – 12.00	<ul style="list-style-type: none"> • Iedvesmas stunda- laiks, kurā mēs runājam par veiksmīga cilvēka portretu. • Ķermeņa valoda pārdošanā – kā saprast to ko klients mums nepasaka • Uzbāzīgs VS Draudzīgs- kā saprast, lai neatbaida un nerada aizdomīgumu • Sarunas ritms, temps un tonalitāte- praktiskais treniņš • Komunikācijas tehnikas un fiškas 25 paņēmieni, lai iepatiktos sarunu biedram • 3-30 sekunžu produktu prezentācija klientam. • Pareizie jautājumi īstajā laikā - dažādu jautājumu veidi.
12:00 - 12:30	Kafijas pauze
12:30– 16.00	<ul style="list-style-type: none"> • Cenas noturēšana un kaulēšanās. Klientu blefs un teātris. • Klientu saistīto vajadzību izprašana: pie-pārdošana VS pie-palīdzēšana. • Zvani, vizītes un e-pasti. To kvalitātes pamatkritēriji. • Jaunu klientu piesaistes kanāli un metodes. • Laika un darba plānu sastādīšana, to izpildes disciplīna. • Panākumu gūšanas pamatprincipi • Darba efektivitātes kritēriji jeb KPI, to sastādīšana, mērījumi, secinājumi. • Praktiskie mārketinga instrumenti. Izvēlies ienesīgākos kanālus pārdošanai. • Pārdošana VS Klientu apkalpošana. Kur ir atšķirības, draudi un iespējas • Profesionāla sagatavošanās vizītei. Ko neaizmirst un par ko padomāt, jo no tā var būt atkarīgs rezultāts. • Obligāto jautājumu saraksts - kas, kāpēc un vai vajag.

Sīkāka informācija: Anita Diebele, anita.diebele@zpr.gov.lv, 29736468

Reģistrācija: <https://goo.gl/forms/1frl3eEMuw7JvZN33>

Interreg V-A Latvijas – Lietuvas pārrobežu sadarbības programma 2014-2020 LLI-131
“Uzņēmējdarbības atbalsta sistēmas izveide un pieejamība Zemgalē, Kurzemē un Ziemeļlietuvā”/ “Business support”

Mācību seminārs „Pārdošana digitālajā vidē”
DARBA KĀRTĪBA
24.01.2019

Vieta: Zemgales Plānošanas reģiona semināru zāle, Katoļu 2b, 2. stāvā, Jelgavā
Lektore: **Evita Mežezera**, "TripThis" un "Urban Food Latvia" uzņēmumu līdzdibinātāja, Digital Journey mārketinga vadītāja

09.30 – 10.00	Reģistrācija, kafija
10.00 – 12.00	<ul style="list-style-type: none"> • Pārdošanas mērķu definēšana digitālajā vidē • Pārdošanas kanāli digitālajā vidē <ul style="list-style-type: none"> • Mājaslapa • Sociālo mediju komunikācija • Sociālo mediju reklāma • Google Ads • Youtube • E-pasts • Reklāmraksti medijos • Netradicionāliki pārdošanas kanāli-Waze, Spotify u.c.
12:00 - 12:30	Kafijas pauze
12:30– 16.00	<ul style="list-style-type: none"> • Atdeves mērīšana (datu analītika) • Tirgus izpēte jeb vai mans produkts patērētājiem ir nepieciešams? • Precīza mērķauditorijas definēšana un tīrģetēšana • Klientu vēlmju noteikšana • Konkurētspējīgo priekšrocību un vājo pušu definēšana • Uz pārdošanu vērsta satura veidošana • Potenciālo klientu kontaktinformācijas ievākšana • Klientu serviss digitālajā vidē • Sludinājumu portālu spēks (Latvijas un ārvalstu) • Sadarbības veidi digitālajā vidē ar mērķi veicināt pārdošanu (t.sk. sadarbība ar viedokļu līderiem jeb influenceriem) • Noderīgi mārketinga rīki pārdošanas veicināšanai • Praktiskais darbs

Sīkāka informācija: Anita Diebele, anita.diebele@zpr.gov.lv, 29736468

Reģistrācija: <https://goo.gl/forms/1frI3eEMuw7JvZN33>