

LIAA 2012. gada MENTORINGA PROGRAMMA UZŅĒMĒJIEM

2.KOMPETENCES CELŠANAS SEMINĀRS 2012. gada 24.aprīlī; plkst. 10:00-16:00

Norises vieta: **Biznesa augstskola TURĪBA,**
Graudu ielā 68, Rīgā, 323.telpa

1.tēma: **PIRKŠANA UN PĀRDOŠANA. Kāpēc cilvēki pērk?**

Lektors: Dzintars Lūsis, SIA DIVERTO valdes loceklis



ĪSS PĀRSKATS PAR APLŪKOTAJIEM JAUTĀJUMIEM:

Seminārs ir domāts tiem, kas ir gatavi sevi pilnveidot un izmantot savu un klienta laiku lietderīgāk, tā radot lielāku pievienoto vērtību. Tas paredzēts tiem, kuri nevēlas daudz strādāt un būt garlaicīgi, bet gūt panākumus strādājot gudrāk un profesionālāk.

Jaunas idejas un citāds skats uz lietām. Labāk izprast iemeslus, kādēļ cilvēki un organizācijas pērk produktu vai pakalpojumu un kā cilvēki pieņem lēmumus. Kas ietekmē šo lēmumu pieņemšanu, gan pirkšanas – pārdošanas procesā, gan ikdienā.

Kāpēc svarīgi:

- saprast klienta biznesu;
- saskaņot klienta stratēģiskos mērķus ar savas organizācijas mērķiem, lai iegūtu papildus vērtību;
- saprast piedāvātā produkta vai pakalpojuma ietekmi uz klienta biznesu;
- produktu klasifikācija klienta skatījumā
- pārdot tikai pēc principa ieguvums-ieguvums;
- veidot attiecības un jautāt pēc ieteikumiem;
- klausīties un dzirdēt, saprast būtisko atšķirību starp tiem;
- dzirdēt klienta iebildumus un saprast, ko ar tiem darīt;
- saprast pirkšanas procesu un vadīt to;
- saprast, kas piedalās lēmumu pieņemšanas procesā un kāda ir šo cilvēku ietekme;
- saprast, kas ietekmē produkta uztveri;
- praktiski piemēri un diskusijas par to, kas rada problēmas.

Par lektoru:



Dzintars Lūsis - vairāk kā 20 gadu praktiska darba pieredze kā profesionālam pārdevējam uz „lauka”. Daudzu gadu pieredze kā valdes loceklim un uzņēmuma vadītājam gan starptautiskos, gan Latvijas uzņēmumos.

MBA Rīgas Biznesa Skola

2.tēma: PĀRDOŠANA NO 'TEHNISKĀS' PUSES

Lektore: MBA, PhD kandidāte Iveta Ludviga, RISEBA programmas direktore un katedras vadītāja

ĪSS PĀRSKATS PAR APLŪKOTAJIEM JAUTĀJUMIEM:

Pārdošana pēc būtības ir visur - mēs pārdodam preces, pakalpojumus, idejas, sevi kā speciālistu tā skar katru mūsu dzīves jomu. Pārdošanas 'tehnikas' būs noderīgas dažādos gadījumos - no draugu pārliecināšanas par savu priekšlikumu vakara pavadīšanai līdz ilgtermiņa līguma noslēgšanai par sava uzņēmuma ražojumu piegādi starptautiskam partnerim.

- Kā *atrast, dabūt un noturēt* klientu – „pārdošanas pakāpieni”;
- Pārdošanas sarunas struktūra – „4 + 2”;
- Pārdevēja iedarbību pastiprinošās metodes – AIDA, FOCA, DAPA;
- Argumentu analīze un izvēle;
- Kā „iesaiņot un pārdot” CENU;
- Iebildumu izskatīšanas metodes;
- Klienta lēmuma panākšana;
- Piemēri un vingrinājumi.

Par lektori:



Iveta Ludviga - inženiertehniska pamatizglītība, ilggadēja uzņēmējas pieredze modes industrijā, ārzemēs iegūta izglītība biznesa vadībā, biznesa un pārdošanas konsultantes darbs starptautiskā uzņēmumā, programmas direktore un katedras vadītāja augstskolā, lasa lekcijas Latvijā un Francijā

MBA Salfordas Universitāte (UK)
PhD kandidāte

DARBA KĀRTĪBA

| | |
|---------------|---|
| 9:40-10:00 | Dalībnieku reģistrācija |
| 10:00-11:15 | Ieskats teorijā par pirmo tēmu |
| 11:15 – 11:30 | Neliela kafijas pauze |
| 11:30 – 12:45 | Praktiskais darbs, jautājumi un atbildes par pirmo tēmu |
| 12:45 -13:15 | Pusdienu pauze |
| 13:15- 14:30 | Ieskats teorijā par otro tēmu |
| 14:30-14:45 | Neliela kafijas pauze |
| 14:45 - 16:00 | Praktiskais darbs, jautājumi un atbildes par otro tēmu Noslēgums un secinājumi |

**Savu dalību seminārā, lūdzu, apstipriniet
e-pasts: zanda@lid.lv vai tālrunis: 29195835.
līdz 20.04.2012.**