



**Center for Career Development** by LINKgroup

# *Najuspešnije prodajne strategije*

*Vojislav Ivanović*



## *Najuspešnije prodajne strategije*

- *Kakav je posao prodaja?*
- *Šta je potrebno za uspeh?*
- *Neke od tehnika u portfoliju prodavca*
- *Account Management*
- *Account Plans*
- *Dva poslovna slučaja IT prodaje*

- *Kakav je to posao?*

*lak ili težak,..*

*odgovoran,..*

*izvestan ili neizvestan,..*

*Fer ili okrutan,..*

*“Dobri ste kao Vaša poslednja prodaja”*



- *Individualno, šta je potrebno imati za uspeh*

*Motivacija za posao*

*Obrazovanje, jezici*

*Pojava, ponašanje*

*Empatija za klijenta I situaciju*

*Izdržljivost, nepokolebljivost*



*Neke od tehnika u portfoliu prodavca*

*Maslow (piramida) hierarchy of needs*

*Self assessment course*

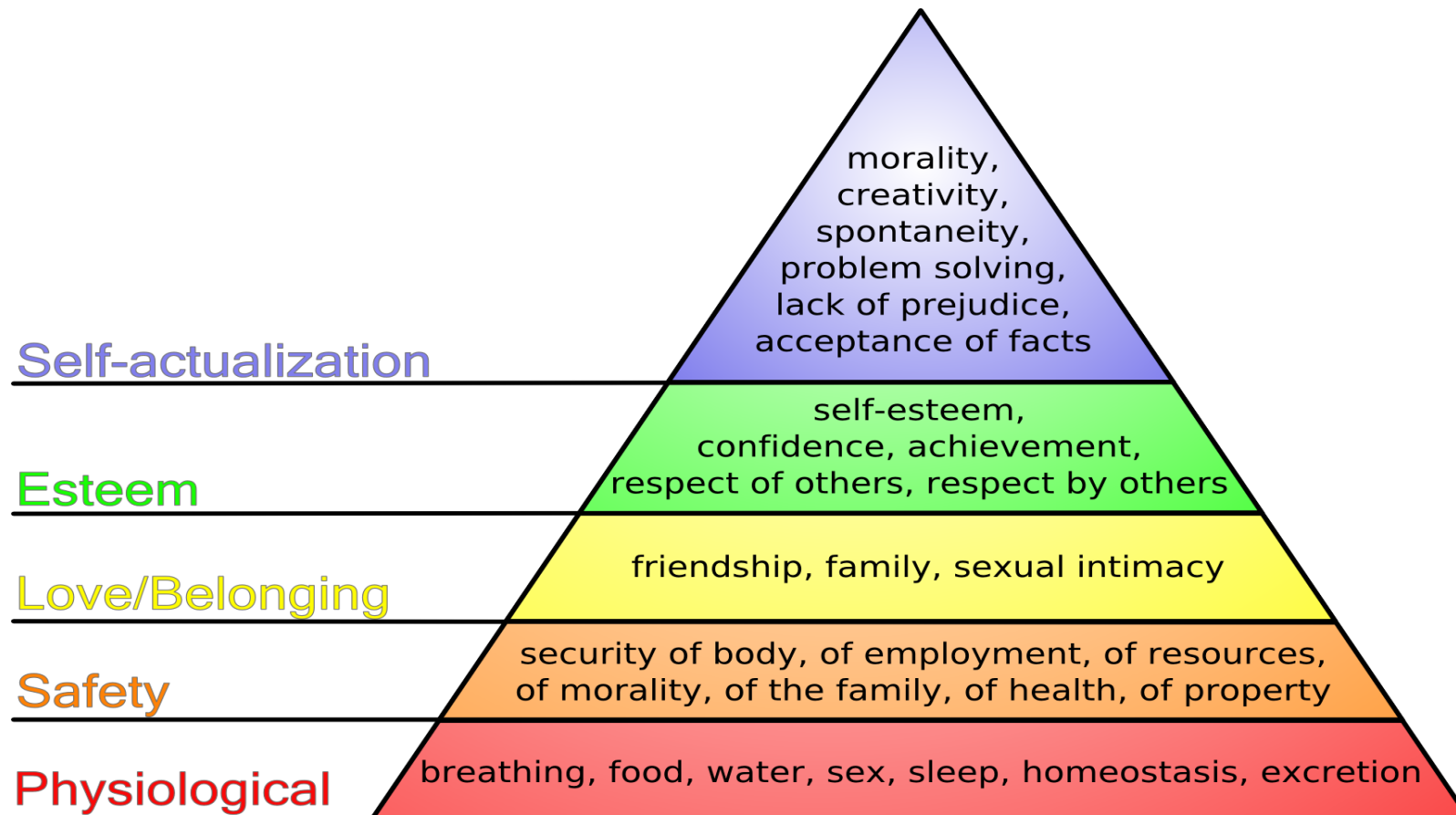
*Effective presentation*

*Negotiations skills*

*Value Chain analysis (Michael Porter)*



## Maslow piramida





## *Self assessment course*

- *Važan kurs za zaposlene i HR radi planiranja i razvoja zaposlenih.*

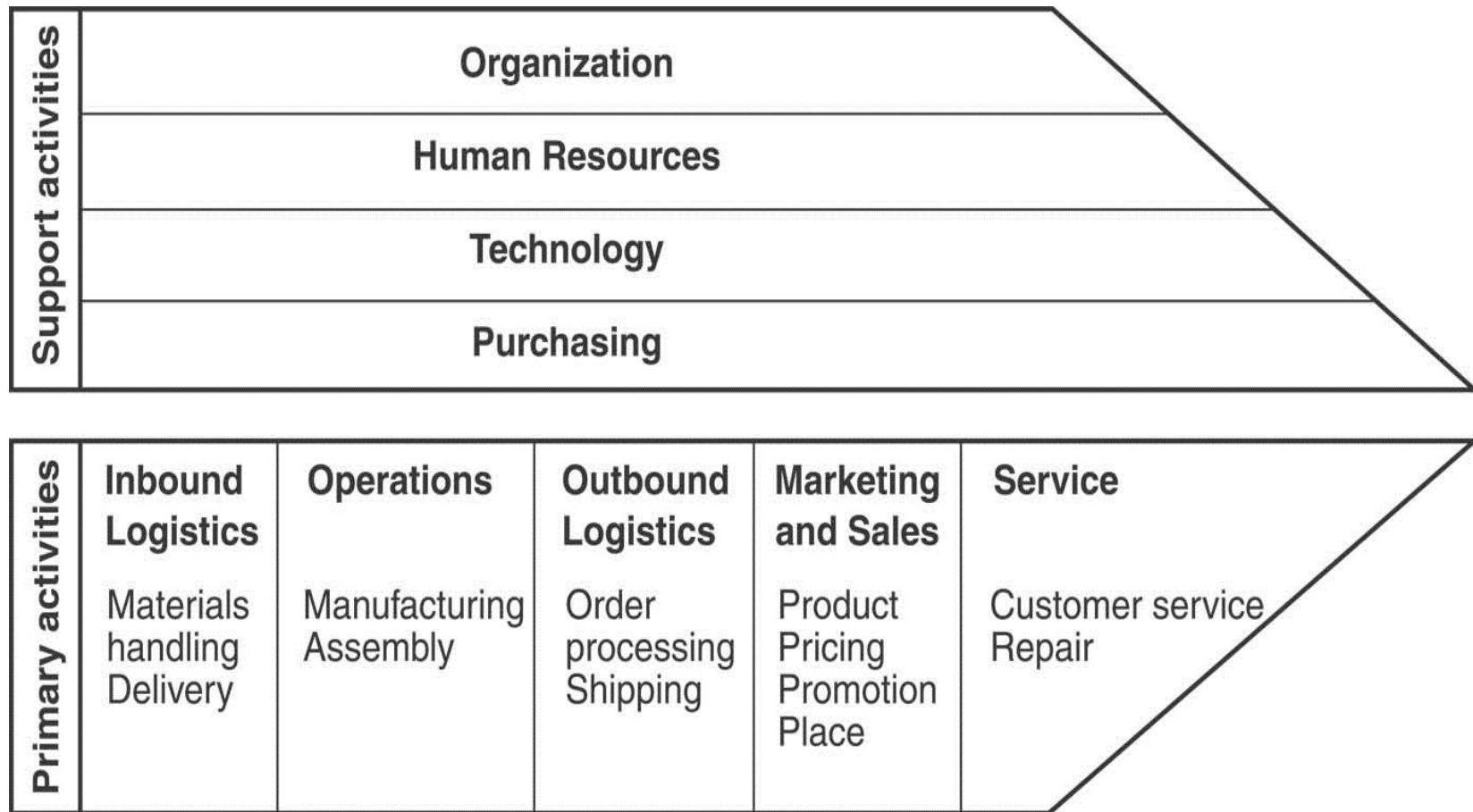


## *Effective presentation*

- *Šta i kako prezentirati klijentu*
- *Planiranje teme, trajanje,..*
- *Kome se prezentira, njihov interes za temu,.*
- *Fokus na tehnologiju, benefite, isporuke, cene*
- *Kakvu poruku ostavljate*
- *Koga pozivate kao podrsku,..*



## Value chain analysis (Michael Porter)





- *Account Management*
- *Account Plans*

*Michelin Fr, Global Account Plan*

*SANDOZ CH, Account Plan*

*BAYER GY, Account Plan*



- *Tri poslovna slučaja IT prodaje:*
  - *Gradjevinski Fakultet Beograd*  
*Digital vs IBM*
  - *Philips Telecommunicatie Industry, Hilversum NL*  
*Digital vs IBM*
  - *TH Twente NL*  
*Digital*