



Priloga 3_Obrazec za pripravo programov usposabljanj

Naziv programa	DA PRODAJA NE BO PREDAJA
Področje	Ekonomija in storitve
Predlagatelj programa (ime šole in imena pripravilalcev programa)	Šolski center Nova Gorica, Blaž Weber, usposabljanje odraslih ; Avtor programa: Andrejka Prijon
Kratek opis programa (max. 150 besed)	<p>Program je namenjen komercialistom v prodaji B2C, sekundarno lahko tudi B2B. Program je tudi zelo primeren za pedagoške delavce, ki poučujejo v programih za komercialiste.</p> <p>Trening zajema vse faze prodajnega procesa, od iskanja strank do poprodajnih aktivnosti. Je popolnoma praktično naravnano, več kot 50 % je praktičnih vaj ali usmerjenega samostojnega dela.</p> <p>Udeležencem bo predstavljen moderen svetovalno -prodajni pristop, v katerega so vključena zadnja dognanja s področja prodajne in socialne psihologije ter najnovejši modeli uspešnih svetovnih svetovalno-prodajnih praks. Skozi teoretične podlage in vodene vaje udeleženci ozavešajo, koregirajo in oblikujejo svoj prodajni pristop. V procesu udeleženci oblikujejo svoj lasten priložnik s primeri in navodili, ki bo popolnoma individualiziran (prilagojen za vsakega udeleženca posebej) in jim bo služil kot vodilo in pomoč pri nadaljnjem delu.</p>
SPLOŠNI DEL	
Utemeljenost (v skladu z razpisom in analizo potreb)	V skladu z Resolucijo o Nacionalnem programu izobraževanja odraslih v Republiki Sloveniji za obdobje 2013–2020 je potrebno v okviru tretjega prednostnega področja – usposabljanje in izpopolnjevanje za potrebe dela – razvoju in izvajanju izobraževalnih programov in dejavnosti, ki bodo prilagojene razvojnim potrebam trga dela. Digitalna preobrazba spreminja tako poslovne procese kot tudi način dela. Svetovalna prodaja je stroka in njeno bistvo že dolgo ni več, kaj ali komu prodajamo, temveč kako prodajamo. Na vprašanje »kako« odgovarja ta model. Obvladovanje mehkih svetovalno- prodajnih veščin v odnosu do kupca, uspešnih tehnik zaključevanja ter postavljanje dobre dnevne rutine z metodami za samorefleksijo in avtokorekcijo ter samoregulacijo. To so ključne kompetence prihodnosti, ki jih je objavil Svetovni gospodarski forum in se navezujejo na čustveno inteligenco, prilagodljivo in kreativno razmišljanje ter transdisciplinarnost.
Ciljna skupina (v skladu z razpisom in analizo potreb)	- Prodajalci B2C (komercialisti), kjer je potrebno stranko poiskati in jo prepričati za nakup (zavarovalniške in bančne storitve, prodaja telefonskih paketov, poštni uslužbenci)



	<ul style="list-style-type: none"> - Prodajalci B2C, ki izvajajo dodatno prodajo in so skrbniki strank - Vsi zaposleni na področju prodaje - Pedagoški delavci, ki učijo v programih komercialist/trgovcev 			
Pogoji za vključitev v program (v skladu z razpisom)	Zaposlene osebe v Sloveniji			
Cilji programa (v skladu z razpisom in analizo potreb)	<p>Posameznik bo znal</p> <ul style="list-style-type: none"> - peljati prodajni proces od začetka do konca - organizirati delovni dan tako, da bo sposoben dosegati količinske, kakovostne in finančne cilje - komunicirati z ljudmi na asertivni način - uporabljati poslovni bonton - reflektirati modele, ki jih uporablja pri svojem delu in jih nad/dograjevati - poiskati in prakticirati sebi primeren način za ohranjanje delovne/življenjske kondicije 			
Obseg programa (skupno št. ur)	50			
Oblika dela	Kontaktne ure	On line delo (max 50 % celotnega programa)	Izdelek ali storitev	Drugo (navedite)
Teoretični del (št. ur)	13	Motivacija – uvod 1 ura Poslovni bonton – 2 uri Poslovno komuniciranje – modeli 1 ura Priprava na poslovni termin – 1 ura SKUPAJ : 5 UR		
Praktični del (št. ur)	32	Trening v skupinah, po parih,	Individualiziran prodajni priročnik	



	simulacija realnih situacij, igranje vlog			
Način evidentiranja (lista prisotnosti, podpisana izjava – izdelek, storitev ...)	Lista prisotnosti	Podpisana izjava	Izdelek	
Pogoji za končanje programa	Kandidat zna v praksi pokazati osvojeno znanje; kandidat ima izdelan osebni prodajni priročnik ;			
POSEBNI DEL				
Vsebine programa	<ol style="list-style-type: none"> 1. Uvod; motivacija, cilji, odgovornost in samopodoba, dnevna rutina 2. Poslovni bonton in attire 3. Poslovno komuniciranje – modeli 4. Iskanje strank 5. Obvladovanje ugovorov 6. Prodaja 7. Poprodajne aktivnosti 8. Razno – prilagoditve 			
Kompetence , pridobljene s programom	<p>Udeležene</p> <ul style="list-style-type: none"> - zna pridobiti pozornost stranke telefonsko, pisno in v neposrednem kontaktu - zna ugotoviti prodajni potencial in ga takoj realizirati - zna zaključiti prodajo - zna ugotoviti potencial za cross- in upselling - zna poprodajno spremljati stranko - zna poslovno komunicirati s stranko - pozna in uporablja poslovni attire - pozna in uporablja poslovni bonton - prepozna tipe strank in osebnostne tipe ter pozna in uporablja njim ustrezen način komunikacije - zna ustvariti nakupno potrebo pri stranki 			
Spretnosti , pridobljene s programom	<p>Ciljno razmišljanje in delovanje, razmišljanje in delovanje izven ustaljenih okvirov, učinkovita asertivna komunikacija, znanje za vodenje pogovora, znanje za samonadzor in samomotivacijo, organizacija časa, veščine argumentiranja</p>			
Splošne kompetence , dopolnjene s programom	<p>Splošne veščine komuniciranja, reševanja konfliktov, win-win model komunikacije, analitično razmišljanje, iniciativnost, osebnostni razvoj, trajnostna učljivost, analitične sposobnosti, načrtovanje in organiziranje</p>			
Organizacija izobraževanja (navedba vsebinskih sklopov – modulov, časovni obseg)	<p>Uvod, motivacija, cilji, odgovornost 4 ure Poslovni bonton in attire2 uri Poslovno komuniciranje – modeli..... 3 ure Iskanje strank, vaje..7 ur Obvladovanje ugovorov strank, vaje ... 10 ur</p>			



	Prodaja, vaje17 ur Poprodajne aktivnosti in nadgradnja 3 ure Razno – prilagoditve.....4 ure <hr/> Skupaj 50 ur
Izobrazba in kompetence izvajalca(ev) programa (stopnja in smer izobrazbe)	Profesor sociologije s strokovnim izpitom, opravljen program REFA, licenca za zavarovalniško zastopanje; več kot 10 letne mednarodne podjetniške izkušnje, izkušnje z vodenjem in organiziranjem zaposlenih; več kot 10 letne izkušnje v prodaji B2C; izvajalec prodajnega coachinga;

Program	Datum	Odobril	Zavrnil – Opombe
Programski odbor	2.11.2018	DA	
Svet zavoda potrdil	13.11.2018	DA	