



Priloga 3_Obrazec za pripravo programov usposabljanj

Naziv programa	VEŠČINE EMOCIONALNE & KONKURENČNE PRODAJE
Področje	Storitve
Predlagatelj programa (ime šole in imena pripravjalcev programa)	Elektrotehniško-računalniška strokovna šola in gimnazija Ljubljana Tanja Leder Nedo Beširević
Kratek opis programa (max. 150 besed)	<p>Program usposabljanja je pripravljen v sodelovanju s podjetjem, ki želi nadgraditi kompetence svojih zaposlenih in prodajnikov na terenu z veščinami emocionalne in konkurenčne prodaje.</p> <p>Udeleženci usposabljanja bodo nadgrajevali svoje kompetence s področja prodajnih veščin, čustvene inteligence, vedenjskih vzorcev.</p> <p>Usposabljanje bo zaposlenim v podjetju omogočal osebni in karierni razvoj, jim omogočalo fleksibilnost na trgu dela ter izboljšalo njihovo učinkovitost pri delu.</p> <p>Poudarek je na nadgradnji kompetenc in veščin, ki jih prodajniki B2B potrebujejo pri svojem delu. V sodobnem svetu mora imeti uspešen prodajnik dobro razvito čustveno inteligenco, prepoznavati vedenjske vzorce kupcev, prodajo prilagoditi individualnemu kupcu in predvsem prepoznati potrebe kupa ter mu ponuditi rešitev za zadovoljitev njegove potrebe. Izbrano podjetje se zaveda, da mora vsak izmed njihovih prodajnikov stalno nadgrajevati svoje kompetence na tem področju, da se bo lahko razvijal, tako karierno kot osebno. Vsebina programa je tako skladna s potrebami podjetja in njihovih zaposlenih v prodaji.</p>
SPLOŠNI DEL	
Utemeljenost (v skladu z razpisom in analizo potreb)	<p>Program je skladen 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.</p> <p>Program usposabljanja je pripravljen v sodelovanju s konkretnim, vnaprej znanim podjetjem, ki pri svojih zaposlenih spodbuja nadaljnje neformalno izobraževanje, usposabljanje in s tem nadgradnjo njihovih splošnih in strokovnih kompetenc, so zaposleni bolj fleksibilni na trgu dela in pridobivajo specialna znanja za delo na posameznih delovnih mestih.</p> <p>Med ključne kompetence 21. Stoletja spada tudi samoiniciativnost in podjetnost. Nadgradnja kompetenc prodajnikov se bo odražala tudi</p>



	<p>v izboljšanju kompetence podjetnosti, povečala se jim bo samozavest, organizacijske sposobnosti.</p> <p>Med zaposlenim kadrom v izbranem podjetju vodstvo podjetja zaznava pomanjkanje potrebnih kompetenc za učinkovito delo oz. želijo nadgraditi kompetence zaposlenih s področja prodaje. In prav to, je cilj programa usposabljanja. Nadgraditev mehkih veščin, splošnih in strokovnih kompetenc, prodajnih veščin. Vegova Ljubljana je preko MIC-a močno povezana z gospodarstvom in javnimi zavodi ter izobraževalnimi institucijami. Našim dijakom ta podjetja, zavodi in institucije nudijo opravljanje praktičnega usposabljanja. Kot šola lahko sedaj tem delodajalcem in ostalim podjetjem, ki sodelujejo z nami, ponudimo usposabljanja za njihove zaposlene. Strokovno usposobljeni izvajalci, predavatelji, bodo tako zaposlenim v podjetjih preko usposabljanja nudili možnost njihovega razvoja, krepitev kompetence 21. stoletja, kompetence podjetnosti, ki vključuje tudi razvoj kompetence trženja, prodaje.</p>			
Ciljna skupina (v skladu z razpisom in analizo potreb)	<ul style="list-style-type: none"> • Zaposleni • Prodajniki B2B na terenu 			
Pogoji za vključitev v program (v skladu z razpisom)	Pogodba o zaposlitvi			
Cilji programa (v skladu z razpisom in analizo potreb)	Cilj programa je izboljšanje splošnih kompetenc zaposlenih na področju prodajnih veščin, večje čustvene inteligence, psihološki za zmanjšanje neskladij med usposobljenostjo in potrebami trga dela ter izboljšanje učinkovitosti, optimizacije in kakovosti njihovega dela.			
Obseg programa (skupno št. ur)	70			
Oblika dela	Kontaktne ure	On line delo (max 50 % celotnega programa)	Izdelek ali storitev	Drugo (navedite)
Teoretični del (št. ur)	30			
Praktični del (št. ur)	30		10	
Način evidentiranja (lista prisotnosti, podpisana izjava – izdelek, storitev ...)	Lista prisotnosti		Izvedeni obiski na terenu	
Pogoji za končanje programa	80% udeležba Aktivno sodelovanje			
POSEBNI DEL				
Vsebine programa	<p>Vsebine programa:</p> <p>i. Kaj sta čustvena in konkurenčna prodaja?</p> <p>ii. Kdo so naši kupci – osebni driver-ji</p>			



	<p>iii. Psihologija vedenjskih vzorcev; iv. Čustvena inteligenca v. Konkurenčna diferenciacija vi. Razvoj strategije prodaje individualnem kupcu vii. Planiranje teritorija viii. Odpiranje prodajnega razgovora ix. Odkrivanje in povečevanje potreb – razvoj zaskrbljenosti kupca x. Razvoj in podajanje čustvenih rešitev xi. Reševanje ugovorov xii. Zapiranje prodajnega razgovora xiii. Orodje za planiranje prodajnega sestanka/razgovora</p>
Kompetence , pridobljene s programom	<p>Program bo udeležencem pomagal pri krepitvi sledečih kompetenc:</p> <ul style="list-style-type: none">- prodajna veščina, kompetenca- poslovno komuniciranje- razvoj čustvene inteligence- samoiniciativnost- pripravljenost na spremembe- samoocenjevanje- podjetnost
Spretnosti , pridobljene s programom	<p>Udeleženec/zaposleni:</p> <ul style="list-style-type: none">• zmožen je bolje in hitreje prepoznati potrebe kupca in se na njih odzvati in ponuditi primerno rešitev,• nadgradi prodajne veščine,• komunikacijske spretnosti,• je pripravljen na spremembe,• kreativno razmišlja in izpeljuje svoje ideje,• poslovno komunicira in prenaša informacije,• hitreje prepozna različne vedenjske vzorce,• zmožen se je komunikacijsko ustrezno prilagajati različnim situacijam.
Splošne kompetence , dopolnjene s programom	<p>Kompetence, ki jih nadgrajuje udeleženec:</p> <ul style="list-style-type: none">• čustvena inteligenca• samokritičnost, samoiniciativnost,• komunikacijske veščine,• skrbi za motivacijo,• učinkovito organizira delo,• učinkovito komunicira v delovnem timu, zna razporejati s časom



Organizacija izobraževanja (navedba vsebinskih sklopov – modulov, časovni obseg)	Kaj sta čustvena in konkurenčna prodaja? 2 uri; Kdo so naši kupci – osebni driver-ji 2 uri; Psihologija vedenjskih vzorcev; 3 + 4 ure; Čustvena inteligenca; 2 + 2 uri; Konkurenčna diferenciacija; 3 + 4 ure; Razvoj strategije prodaje individualnem kupcu; 2 + 1 ura; Planiranje teritorija; 2 + 3 ure; Odpiranje prodajnega razgovora; 2 + 2 uri; Odkrivanje in povečevanje potreb – razvoj zaskrbljenosti kupca; 2+4 ure; Razvoj in podajanje čustvenih rešitev; 3 + 4 ure; Reševanje ugovorov; 3 + 3 ure; Zapiranje prodajnega razgovora; 2 + 3 ure; Orodje za planiranje prodajnega sestanka/razgovora; 6 Izvedba na terenu – coaching naučenih veščin; 10
Izobrazba in kompetence izvajalca(ev) programa (stopnja in smer izobrazbe)	Kadrovski pogoji: <ul style="list-style-type: none">• visokošolska ali višješolska znanja s področja projektne dela, marketinga, vodenja• znanja srednjega strokovnega izobraževanja s področja komunikacije in podjetništva, prodaje

Program	Datum	Odobril	Zavrnil – Opombe
Programski odbor	10. 10. 2018	DA	
Svet zavoda potrdil	17. 10. 2018	DA	