

Strategija uspjeha:

Prodaja i digitalni marketing za male biznise

Cilj radionica

Cilj radionica je kroz individualni, praktičan i proaktivan pristup omogućiti polaznicima da uspješno i s lakoćom prodaju proizvode i usluge, kreiraju sadržaj za svoje poslovanje i postignu zacrtane prodajno-poslovne ciljeve i rezultate. Kroz radionice dobivate strategije, alate i vještine potrebne za bolje kreiranje sadržaja, prodaju i promociju.

Kome su radionice namijenjene?

Radionice su namijenjene mikro i malim poduzetnicima, samozaposlenima, vlasnicima biznisa, voditeljima prodaje i prodajnim savjetnicima, poduzetnicima početnicima i onima koji planiraju otvoriti vlastiti biznis.

Informacije o radionicama:

Program se sastoji od četiri radionice. Radionice se mogu upisati pojedinačno ili kao cjeloviti program u kojem dobivate kompletnu prodajnu i marketinšku strategiju za svoj biznis.

Termini radionica:

I. RADIONICA: Efikasna komunikacija s kupcem i kreiranjem sadržaja koji prodaje

16.5.2023. (utorak)

II. RADIONICA: Prodajne i digitalne marketing strategije

18.5.2023. (četvrtak)

III. RADIONICA: Metode i alati koji 100% prodaju

23.5.2023. (utorak)

IV. RADIONICA: Modeli koji daju vrijednost, promociju i donose prodaju

25.5.2023. (četvrtak)

Vrijeme i mjesto održavanja radionica: Radionice se održavaju utorkom i četvrtkom u prostorijama Didasko centra na adresi Čakovec, Športska 6a, s početkom u **10 sati**.

Cijena po polazniku:

JEDNA RADIONICA: 120,00 € + PDV 25% = 150,00 €

DVIJE RADIONICE: 220,00 € + PDV 25% = 275,00 €

ČETIRI RADIONICE: 400,00 € + PDV 25% = 500,00 €

Želite kompletnu prodajnu i marketinšku strategiju za svoj biznis?

Ostvarite posebne pogodnosti i popuste sudjelovanjem na 2 ili sve 4 radionice i uštedite 25 € - 100 €!

Cijena uključuje:

Priprema edukacije, priprema materijala za radionice, radni materijali za sudionike, osvježenje uz napitke i grickalice u pauzi.

Trajanje radionice: 6-7 sati s uključenim pauzama

Broj polaznika po radionici: 10-15

Prijave su otvorene do 11.5.2023.

Prijave se primaju isključivo putem prijavnice na ovom linku:

<https://docs.google.com/forms/d/1STbzhdI9u4kfKVYz262SThIHogMLDA67hlxwp58SmA/edit?ts=64384ca3>

Više informacija:

Lidija Buljan

Direktorica/Managing Director



Didasko jezično edukativni centar i ustanova

Športska 6a, 40000 Čakovec

Trg b. J. Jelačića 6, 40323 Prelog

Tel: 040 391 072, Mob: 099 259 1701

www.didasko.hr

www.didasko.biz

Sadržaj radionica:

I. RADIONICA – EFIKASNA KOMUNIKACIJA S KUPCEM I KREIRANJE SADRŽAJA KOJI PRODAJE

- Kako izgraditi temelje za uspješnu prodaju
- Psihologija prodaje
- Prodajni mindset – ključ uspjeha u prodaji
- Važnost prvog dojma u prodaji
- Kako u samo nekoliko sekundi steći povjerenje kupca
- Utjecaj verbalne i neverbalne komunikacije u prodaji
- Social Media Marketing: Tips&Tricks
- Kako iskoristiti društvene mreže za svoj biznis
- Komunikacija na društvenim mrežama i online (community management)
- Kreiranje uspješnog prodajnog sadržaja
- Strategija nastupa i povećanje angažmana i interakcije

II. RADIONICA – PRODAJNE I DIGITALNE MARKETING STRATEGIJE

- Pet strateških koraka za uspješno poslovanje i prodaju
- Definiranje ciljane grupe kupaca/klijenata
- Važnost idealnog kupca u prodaji
- Kako pravilno definirati profil idealnog kupca
- Postavljanje motivirajućih prodajnih ciljeva i njihova primjena
- Formula za ostvarenje ciljeva u 7 koraka
- Pozicioniranje na tržištu
- Online poslovanje
- Digitalna marketing strategija za uspjeh vašeg biznisa
- Vizualna komunikacija u online svijetu
- Kako sadržaj prilagoditi ciljanoj publici
- 5 koraka da podignite Social Media poslovanje na višu razinu

III. RADIONICA - METODE I ALATI KOJI 100% PRODAJU

- Faze prodajnog procesa – kako uspješno provesti kupca kroz proces prodaje
- Savjetodavna prodaja
- Što kupce zanima - Kako kvalitetno predstaviti svoj proizvod ili uslugu
- Aktivno slušanje i razumijevanje kupaca
- Što se krije iza odgovora NE
- Kako opravdati cijenu kad kupac kaže preskupo je
- Najčešće greške u vođenju društvenih mreža
- Efikasne metode kod izrade content kalendara
- Plan objava i pisanje autentičnog i korisnog sadržaja za društvene mreže i web stranice koji povećava prodaju
- SEO optimizacija i pisanje blogova
- Evergreen sadržaj (content)

IV. RADIONICA – MODELI KOJI DAJU VRIJEDNOST, PROMOCIJU I DONOSE PRODAJU

- Pisanje naslova i originalnog sadržaja
- Aplikacije, alati i programi za lakše kreiranje i stvaranje
- Stupovi sadržaja (Content pillars) za uspjeh
- Neizostavan korak svakog poslovanja: CTA (Poziv na akciju)
- Kako izgraditi čvrste odnose s kupcima
- Adaptivna prodaja prema osobinama ljudi/kupaca
- Saznati češ svoj tip osobnosti
- Prepoznati osobne mogućnosti i potencijale
- Naučiti kako prilagoditi komunikaciju različitim tipovima kupaca i zaključiti prodaju
- Povećanje prodaje kao rezultat procjene tipa osobnosti

Predavačice: Tanja Horvat i Tatjana Zoka

Tanja Horvat živi u Murskom Središću, stručnjakinja je za prodaju, specijalist za upravljanje ljudskim potencijalima i prodajno-financijski coach s 25-godišnjim iskustvom u prodaji.

Njezino iskustvo temelji se na više od 800 prodajnih treninga kroz koje je prošlo više od 500 prodajnih predstavnika i 700 poduzetnik/ca koji su pod njenim mentorstvom postizali 50 do 100% bolje rezultate.

Svoje znanje je osim kroz dugogodišnju praksu stjecala kroz razne certificirane internacionalne poslovne i liderske programe te posjeduje sljedeće certifikate: Life & Business Coach, Business Management na Business Academy, International Consulting training - Consulting for human and company resources, Top Financial Coaching Academy, Sales Warrior Academy, Specijalist za upravljanje ljudskim potencijalima, Poduzetnička akademija....

Radila je kao veleprodajna referentica, regionalna menadžerica i direktorica prodaje. Organizirala je i vodila edukacije i prodajne treninge za poduzetnike, prodavače i prodajne predstavnike na području Republike Hrvatske.

Dvije je godine bila direktorica programa za Hrvatsku Innovative Business grupe koja svojim programom na inovativan način doprinosi uspješnom poslovanju tvrtki. Surađivala je s pojedincima, malim i velikim tvrtkama, organizirala i vodila In house treninge i poslovne edukacije s namjerom da pojedinci osvijeste važnost prodaje i prezentacijske vještine s ciljem razvoja njihovih potencijala i karijere.

Zbog toga danas može prepoznati potrebe velikih i malih tvrtki, kao i njihovih prodavača, te im kroz edukacije i savjetovanja pomoći prepoznati trenutni problem i pronaći strategiju koja će ih dovesti do rasta prodaje, kvalitetnije komunikacije te razumijevanja klijenata i njihovih potreba.

Vlasnica je obrta Pro-Aktivna, stručna je suradnica u udruzi Žene poduzetnice Međimurja, te kolumnistica na portalu Žene poduzetnice Međimurja, Moj profil i EDUardo academy.

Veliku pažnju pridodaje praktičnom radu, temeljenom na iskustvu liderskih i poslovnih pozicija.

Kontakt podaci:

<https://pro-aktivna.hr/>

https://www.instagram.com/tanjahorvat.pro_aktivna/

<https://www.facebook.com/prodajnaedukatoricacoach>

<https://www.linkedin.com/in/tanja-horvat-1a7349212/>

Tatjana Zoka dolazi iz Čakovca, magistra je komunikologije sa smjerom mediji i odnosi s javnošću. Nakon desetogodišnjeg rada u web novinarstvu i digitalnim medijima te društvenim mrežama otvorila je svoj obrt I-Storia.

Kroz njega pruža usluge digitalnog marketinga – društvene mreže, content writing, copywriting, SEO te PR za male biznise. Osim toga, radi i kao virtualni asistent za web (WordPress) i social media čime omogućava poduzetnicama da delegiraju dio svojih poslova koje ne stignu obavljati. Kroz svoje edukacije i radionice usmjerava poduzetnice kako bi lakše i efikasnije pisale i radile sadržaj za sebe ili za druge.

Stručna je suradnica udruge Žene poduzetnice Međimurja te kolumnistica portala Žene poduzetnice Međimurja. Uz to, novinarka je portala Ljepota&zdravlje te glasnogovornica Humanitarne udruge Fijolina i članica Go2human Hub-a koji spaja virtualne asistente i tvrtke.

Svoje znanje konstantno usavršava, a od važnijih certifikata ističe Pedagoško-psihološko obrazovanje na Učiteljskom fakultetu Sveučilišta u Zagrebu kao i program Razvoj i dizajn sučelja u WordPressu na Pučkom otvorenom učilištu Petar Zrinski.

Osim toga, polaznica je brojnih radionica poput Zimska škola novinarstva i odnosa s javnošću, Google tečaj Digitalna garaža (Osnove digitalnog marketinga), SEO Copywriting radionica Barbara Slade Jagodić te mentorski program kod Jelene Nuić, SEO stručnjakinje.

U svom radu i radu s klijentima svakodnevno koristi razne alate poput Canva Pro, Meta Business Suite, Slack, Clockify, Notion, Google Trends, MailerLite, Capcut, Affinity, TinyPng i brojne druge.

Kontakt podaci:

<https://www.istoria.hr>

<https://www.instagram.com/istoriaa/>

<https://www.facebook.com/istoriaagencija>

<https://www.linkedin.com/in/tatjana-zoka-8421a420b/>