

Обука: БЗБ и ефективен маркетинг – Битола, 23 и 24 септември 2011

Бизнис Инкубатор - Битола

I. Детална агенда и презентации

23 септември , 2011

Време	Тема на обука	Обучувач	Забелешка
15:00 – 15:30	Вовед во обука, цели и очекувања на програмата; Претставување на обучувачот; Претставување и запознавање на учесниците;	Зоран Тодоровски	Тренер за маркетинг и продажба
15:30 – 16:15	Што е маркетинг? – Вовед; Важноста на маркетингот за малите и средни компании; Маркетинг микс (цена, производ, промоција, локација?);	Зоран Тодоровски	
16:15 – 16:30	Кафе пауза		
16:30 – 18:00	Што е истражување на маркетингот? (Теоретски дел) Како да изведете	Зоран Тодоровски	

	маркетинг истражување за мал бизнис?	
18:00 – 18:30	Кафе пауза	
18:30 – 19:15	Маркетинг VS. Продажба	Зоран Тодоровски
19:15 – 20:00	Што е бренд и брендинг? Колку е возможно брендирањето за малите компании?	Зоран Тодоровски

24 септември, 2011

Време	Тема на обука	Обучувач	Забелешка
10:00 – 10:15	Рефлексија на претходниот ден	Зоран Тодоровски	
10:15 – 11:30	Продажбата како партнерство меѓу вашиот бизнис и вашиот купувач. Што е ФАБ? (Features, Advantage and Benefits of the product – Својства, Предности и добивки од вашиот производ) Вежба- што е Вашиот FAB?	Зоран Тодоровски	Секој учесник ќе се потсети или изрбаоти ФАБ за нивниот производ/услуга
11:30 – 12:00	Кафе пауза		
12:00 – 13:00	Техника на лична продажба - AIDA	Зоран Тодоровски	Вежба

	(Attention, Interest, Desire and Action) ИЛИ Техника на лична продажба – SPIN Framework (Situation, Problem, Implication and Need) Кои се и како да се справуваме со приговорите од клиентите?		Вежба Лична оценка: Дали сум добар слушател?
13:30 – 13:30	Како да преговарате?	Зоран Тодоровски	
13:30 – 14:30	Пауза за ручек		
14:30 – 15:30	Интерактивна вежба за преговарање	Зоран Тодоровски	Учесниците ќе практикуваат Б2Б продажба во различни ситуации
15:30 – 16:00	Завршеток на обуката и оценка на обуката		

II. Кој е Вашиот обучувач

Магистер Зоран Тодоровски, специјалност на тема „Маркетинг на ново развиени производи за мали занаетчиски бизниси“.

Повеќе од 4 години искуство како произведен и маркетинг менаџер во „Помош за занаетчиите“, (Хартфорд Конектикат, САД). Двегодишно искуство како продажен и маркетинг менаџер во “Marvin’s California” (Американска малопродажна компанија, дел од Таргет Корпорацијата, најголемиот малопродажен ланец во САД), одговорен за раководство на одделот за ентериерно уредување во Остин, Тексас – САД. Во последните 5 години, работи како фриленасер консултант, има одржано повеќе ин хаус обуки во компании и менторинг сесии за маркетинг и продажба во повеќе Македонски компании.