

Tečaj učinkovite komunikacije s kupci za tehnične strokovnjake

Hana Gaber Berkopec in Dr. Klemen Zupančič

Zakaj se udeležiti tečaja?

Tečaj je **namenjen inženirjem, znanstevnikom in drugim tehničnim strokovnjakom**, ki želijo izboljšati svojo komunikacijo z B2B strankami in **povečati prodajo svojih tehnoloških produktov in storitev**.

Z opravljenim tečajem boste:

- Predstavili svoje tehnološke rešitve in izdelke na način, ki ga kupec razume
- Izboljšali učinkovitost prodajnih sestankov in skrajšali čas do izpeljave posla
- Izboljšali konverzije od izkazanega interesa do podpisa pogodbe
- Iztržili višje cene in boljše pogoje za svoje izdelke

Vrhunski predavatelji in mentorji

- Matt Mayfield [ENG] (Sales consultant, Co-founder of bizXpand)
- Dr. Klemen Zupančič [SLO] (former CEO SciNote and BioSistemika, CEO Plan Z)
- Dr. Jana Erjavec [SLO] (CCO and VP of Sales BioSistemika)
- Dr. Robert Ličen [SLO] (Pegasus business club founder, Business consultant & mentor)
- Hana Gaber Berkopec [SLO] (former COO SciNote, Business consultant)

Matt Mayfield	Dr. Klemen Zupančič	Dr. Jana Erjavec	Dr. Robert Ličen	Hana Gaber Berkopec
				

Vsebina

Tečaj sestavlja **sklop petih delavnic**, na vsaki od njih pa se bomo posvetili enemu izmed ključnih delov prodajnega procesa. Vsaka delavnica bo imela kratek teoretični uvod s poudarkom na dobrih praksah, nato pa bo glavni del namenjen praktičnim vajam.

- **24. september** (dopoldan) - Predstavitve tečaja, predavateljev in glavnih vsebin

- **24. september** (popoldan) - Kako opraviti uvodni klic s potencialno stranko (Matt Mayfield)
- **8. oktober** - Učinkovita demonstracija tehnoloških izdelkov in storitev (dr. Klemen Zupančič)
- **15. oktober** - Kako sodelovati in komunicirati z različnimi deležniki (dr. Jana Erjavec)
- **5. november** - Pogajanja in sklenitev posla (dr. Robert Ličen)
- **12. november** - Ključne metrike in organizacija prodajnega procesa (Hana Gaber Berkopec)

Vse delavnice bodo potekale v **Tehnološkem parku Ljubljana**. Prva delavnica bo celodnevna, ostale pa bodo potekale med 14:00 in 18:00.

Na uvodno srečanje in zadnjo delavnico so poleg udeležencev brezplačno vabljeni tudi vodje in direktorji podjetij.

Prijava

Cena celotnega tečaja je 1.950 € (brez DDV) na udeleženca. Zaradi praktične narave tečaja bo število mest omejeno na manjšo skupino.

S prijavo do 1.8.2025, si lahko zagotovite 20% popusta.

Prijavite se tako, da na k@planz.si pošljete naslednje podatke:

- Ime in priimek udeleženca
- Izobrazba in pozicija v podjetju
- Naziv in naslov podjetja (plačnik)

Partnerji

Pegasus

Tehnološki park

Plan Z

