



Prodajni proces

Uvodni dio - motivacija

➤ pomoću Web 2.0 alata



Lu
com



Rad u heterogenim grupama

Cilj zadatka:

- objasniti fazu prodajnog procesa na zadanom primjeru

Članovi grupe trebaju:

1. pažljivo pročitati dobiveni primjer
2. odrediti zadatke prodavača u prodajnom procesu
3. rješenje napisati na *flip chart* papiru
4. odabrati predstavnika koji će iznijeti rješenje u vremenu od 2 minute

Vrijeme za izradu zadatka je 10 minuta.





Ponavljjanje

Rad u paru

Cilj zadatka:

- povezati svih 7 faza prodajnog procesa u cjelinu metodom slagalice

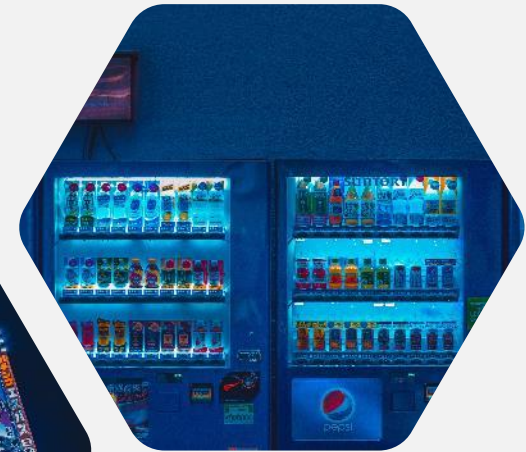
Zadatak:

- redosljedom poslagati dobivenih 7 dijelova na predložak papira

Vrijeme rada je 2 minute.

Literatura

1. Armstrong, G i Kotler, P. (2007.): Osnove marketinga, MATE, Zagreb
2. Grupa autora, (2014.): Marketing 2, ŠK, Zagreb
3. Ekonomski leksikon, (1995.): Leksikografski zavod „Miroslav Krleža“, Zagreb





Lako je otvoriti trgovinu;
držati je otvorenom je umjetnost.

Konfucije