

## Zakaj sta B2B in B2C v prodaji že davno preteklost? Prihaja namreč koncept H2H (odnos človek s človekom).



*To ni zgolj še ena od nešteto predavanj o prodaji, to je izobraževanje namenjeno tistim, ki želite razumeti sodobnega kupca.*

Do danes smo komunikacijo, marketing in posledično tudi prodajo segmentirali v dve kategoriji: business-to-business (B2B) in business-to-customer (B2C), predvsem na področju prodaje pa se vse bolj uveljavlja sistem **human-to-human (H2H)**. Za kakšen koncept gre?

Danes imamo na voljo na tisoče izdelkov v nešteto različicah, zato si kupec v vsej poplavi ponudbe, želi le najti **pravo stvar zase**. Ljudje smo potrošniška bitja, vendar pa se naše nakupne in **čustvene potrebe zelo hitro spreminjajo**. T.i. sodobni kupec si želi čim več pozitivnih občutkov, želi biti del nečesa in predvsem želi si biti razumljen. Če želite s svojimi izdelki ali storitvami postati del njegovega življenja, boste morali pokazati svojo prijetno plat človeškosti prežeto z empatijo in razumevanjem. Vaša prodajna komunikacija mora biti pristna, preprosta in polna razumevanja.

Mnogi so prepričani, da je dober prodajalec tisti, ki je **strokovno podkovan**. Do neke mere to drži, vendar je usposabljanje v smeri poznavanja orodij in pristopov za gradnjo **poosebljenega prodajnega pristopa v smeri sistema H2H**, ključna vrlina vrhunskih prodajalcev. Prodajni kader, ki ima znanje, kako prepoznati osebne tipe kupcev in temu primerno prilagodi prodajni pogovor, ima **VELIKO** prednost.

### **Koristi predavanja:**

- ✓ Ozavestili boste spremembe, ki jih narekujejo trendi v prodaji (H2H).
- ✓ Spoznali boste, kaj si danes vse bolj zahtevni in informirani kupci v resnici želijo.
- ✓ Prejeli boste jasna in konkretna navodila in usmeritve, kako prilagoditi prodajo H2H sistemu.

**Anja Žagar** je diplomantka in članica Alumni Ekonomske fakultete, letos je uspešno zaključila tudi šolanje na Toronto Business Academy v Kanadi na področju mednarodne poslovne kulture in je članica Business Intelligence Centra (BIC) v Ljubljani. Je ustanoviteljica Podjetniškega centra za ženske Zaupam vase!, po duši podjetnica in predavateljica. V podjetniške vode se je podala pred devetimi leti in od tedaj se ukvarja tudi s prodajo. Že v času študija se je v poslu naučila, da so bolj kot sam proizvod ali storitev pomembni ljudje ter zrela komunikacija in dober odnos z njimi. Ker verjame v moč pozitivnih sprememb, se je glede na večletne izkušnje specializirala na področju izobraževanj in praktičnih delavnic za podjetja, organizacije, društva in izobraževalne ustanove. Rdeča nit njenih delavnic je poznavanje orodij za delo z ljudmi na podlagi poznavanja njihovih prirojnih vrtilin, talentov in šibkosti – njihovega tipa osebnosti. Je avtorica mnogih člankov na temo podjetništva, prodaje, vodenja in osebne rasti.