

Pārdošanas pamatelementu kurss.

Lekcija Nr.3

RISEBA. APRĪLIS, 2012

Konstantīns Kuzikovs

Konstantins.kuzikovs@gmail.com

Brīdinājums #1

Viss ko Jūs uzzināsiet, klausoties šo kursu, ir mana darba un dzīves pieredze. Tas nav vienīgais un pareizais ceļš, tāpēc nav obligāti jāseko visam ko es teikšu.

Mērķu saraksts

Jūs tiekat pieņemts praksē.

Jūs tiekaties ar kompānijas pārstāvi.

Jūs sazināties pa telefonu vai e-pastu.

Jūs nosūtāt savu CV.

Jūs sagatavojat savu CV

Jūs padomājat ko Jūs varat piedāvāt šim uzņēmumam.

Jūs sagatavojat uzņēmumu listi.

Jūs aprunājaties ar paziņām par darbu/praksi/uzņēmumiem.

Jūs izvēlaties jomu, kurā gribat veidot karjeru.

Uzdevums #1 no lekcijas #3

Kas: Sacerējums

Nosaukums: Nozare, kurā es gribu strādāt.

Apjoms: līdz A4 lpp.

Ir jāatbild uz sekojošiem jautājumiem:

- Kas tā par nozari.
- Kāpēc es tajā vēlos strādāt
- Kāda karjera man tajā sagaida. Kas es būšu pēc 2, 5, 10 gadiem.
- Ko jaunu es varu panākt šajā nozarē.

Uzdevuma termiņš: Līdz nākamajai lekcijai.

Savus darbus sūtiet uz meilu: konstantins.kuzikovs@gmail.com

Lekcija Nr.3.

Jautājumi.

1. Ko Jūs varat piedāvāt
2. Kam ir jābūt/ nav jābūt CV
3. Kā sūtīt CV.

Jūs tiek pieņemts praksē.

Jūs tiek ar kompānijas pārstāvi.

Jūs sazināties pa telefonu vai e-pastu.

Jūs nosūtāt savu CV.

Jūs sagatavojat savu CV

Jūs padomājat ko Jūs varat piedāvāt šim uzņēmumam.

Jūs sagatavojat uzņēmumu listi.

Jūs aprunāties ar paziņām par darbu/praksi/uzņēmumiem.

Jūs izvēlaties jomu, kurā gribat veidot karjeru.

JAUTĀJUMI.

- 1. Ko Jūs varat piedāvāt.**
- 2. Kam ir jābūt/ nav jābūt CV**
- 3. Kā sūtīt CV.**

JAUTĀJUMS #1

Ko Jūs varat piedāvāt?

- Uzņēmuma vajadzības.
- Kā sevi prezentēt. „Buļļa acs teorija”.
- Jūsu īpašības un priekšrocības darba devējiem.

Ko jūs varat piedāvāt? Vajadzību noteikšana.

Kādas ir uzņēmuma vajadzības?

Kā jūs varat palīdzēt tērēt mazāk?

Kā jūs varat palīdzēt pelnīt vairāk?

Ko jūs varat piedāvāt? Vajadzību noteikšana.

Kādas ir uzņēmuma vajadzības?

Pelnīt vairāk, tērēt mazāk.

Kā jūs varat palīdzēt tērēt mazāk?

Kā jūs varat palīdzēt pelnīt vairāk?

Kādas ir uzņēmuma vajadzības?

Pelnīt vairāk, tērēt mazāk.

Kā jūs varat palīdzēt tērēt mazāk?

a/ Jūs varat darīt rutīnas darbu, kurus neviens negrib darīt.

b/ Jūs varat aizvietot kādu darbinieku, kamēr tas atrodas atvaļinājumā.

c/ Jūs varat kļūt par bezmaksas asistentu kādam no darbiniekiem.

Kā jūs varat palīdzēt pelnīt vairāk?

Kādas ir uzņēmuma vajadzības?

Pelnīt vairāk, tērēt mazāk.

Kā jūs varat palīdzēt tērēt mazāk?

- a/ Jūs varat darīt rutīnas darbu, kurus neviens negrib darīt.
- b/ Jūs varat aizvietot kādu darbinieku, kamēr tas atrodas atvaļinājumā.
- c/ Jūs varat kļūt par bezmaksas asistentu kādam no darbiniekiem.

Kā jūs varat palīdzēt pelnīt vairāk?

- a/ Jūs zināt kā reklamēties bez naudas ieguldījumiem. Partizāņu mārketingi.
- b/ Jūs zināt kā palielināt atpazīstamību. Sociālie tīkli.
- c/ Jūs varat sakārtot pārdošanas materiālus. Powerpoint.
- d/ Jūs varat veikt telefona aptauju par klientu apmierinātību.

....

Kā saprast ko piedāvāt?

Ir jāpēta informāciju par kompāniju internetā un jāklausās ko runā cilvēki.

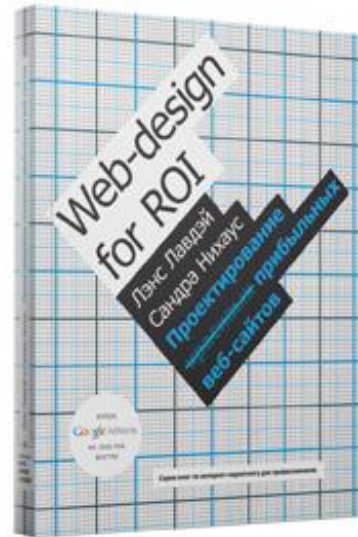
1. Mājas lapa.
2. Facebook, draugiem, twitter.
3. Google.
4. Izstādes.
5. Pārdošanas vietas.
6. Klienti, darbinieki, partneri.

Ko jūs varat piedāvāt? Vajadzību noteikšana.

Noderīgas grāmatas par interneta mārketingu



<http://mann-ivanov-ferber.ru/books/Internetmar/CaAction/>



<http://mann-ivanov-ferber.ru/books/Internetmar/LandingOptimization/>



<http://mann-ivanov-ferber.ru/books/Internetmar/WebDforROI/>

Ko jūs varat piedāvāt? Vajadzību noteikšana.

Noderīga grāmata par Facebook.

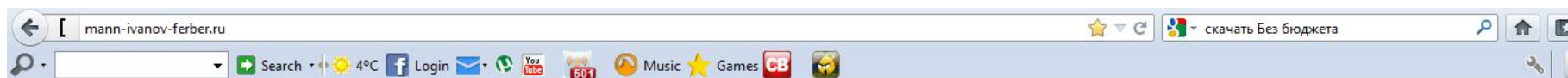


<http://mann-ivanov-ferber.ru/books/paperbook/Kakfacebook/>

Ko jūs varat piedāvāt? Vajadzību noteikšana.

Biznesa grāmatu izdevniecība NR.1 Krievijā

www.m-i-f.ru



издательство
МАНН, ИВАНОВ И ФЕРБЕР

Максимально полезные книги

Мне нравится Отметки "нравится": 14959. Регистрация, чтобы посмотреть, что нравится вашим друзьям.

Follow @mifbooks 1,248 followers

- [Наш блог](#)
- [Для корпоративных клиентов](#)
- [Поддержка выхода книг](#)
- [Книги](#)
- [Электронные книги](#)
- [Аудиокниги](#)
- [Об издательстве](#)
- [Где купить наши книги](#)



@ Влищите свой e-mail и будьте в курсе наших новинок и специальных предложений. [[Архив рассылок](#)]

29 марта 2012

Новинка! Полное руководство по использованию iPhone 4S
[iPhone 4S. Исчерпывающее руководство](#) - это книга, которая станет для вас незаменимым помощником в изучении последнего продукта из линейки смартфонов Apple. В ней вы найдете необходимую информацию о всех функциях смартфона, сможете детально изучить продукт и открыть для себя безграничные возможности iPhone 4S. Не пропустите! Книга уже в [продаже!](#)

27 марта 2012

Новая книга о том, как развить и укрепить силу воли
["Сила воли"](#) - книга о том, как перестать откладывать все дела на потом, как научиться сосредотачиваться и добиваться результата, как не терять самообладание и контроль. В ней содержатся уникальные стратегии по воспитанию силы воли, которые помогут вам быть более счастливыми и успешными. Спешите [приобрести!](#)

26 марта 2012

Простые способы эффективного продвижения бренда в нашей новинке



[Разумное распределение активов](#)

Как построить свой портфель с максимальной доходностью и минимальным риском
Уильям Бернштейн

550 руб.

Новинки



Ko Jūs varat piedāvāt? Kā sevi prezentēt. „Buļļa acs teorija”.

“Buļļa acs” teorija

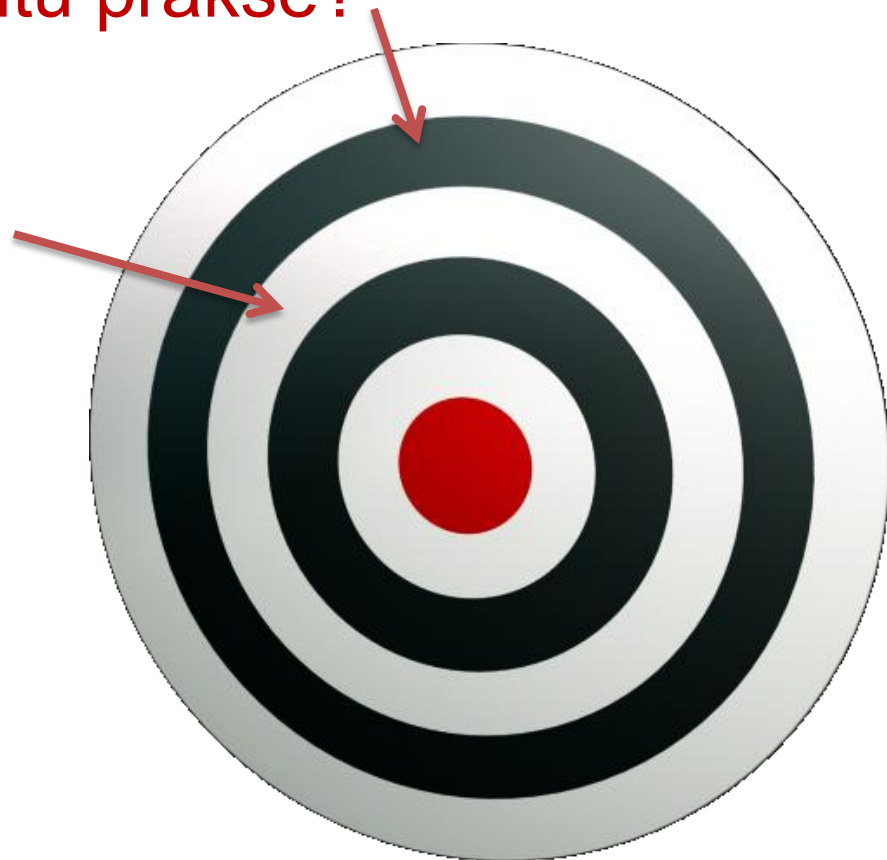
Kāpēc vispār ņemt studentu praksē?



“Buļļa acs” teorija

Kāpēc vispār ņemt studentu praksē?

Kāpēc pieņemt tieši Jūsu
specializācijas studentu?

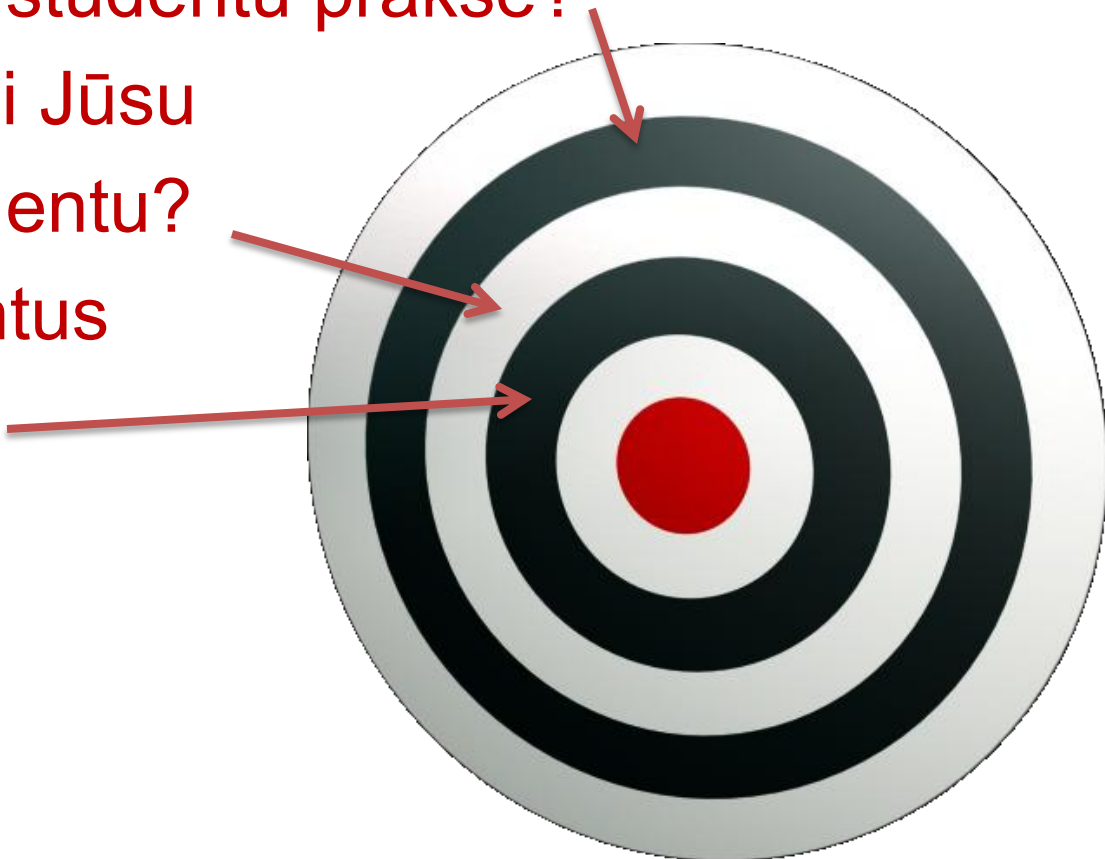


“Buļļa acs” teorija

Kāpēc vispār ņemt studentu praksē?

Kāpēc pieņemt tieši Jūsu
specializācijas studentu?

Kāpēc ņemt studentus
tieši no RISEBA?



“Bullja acs” teorija

Kāpēc vispār ņemt studentu praksē?

Kāpēc pieņemt tieši Jūsu
specializācijas studentu?

Kāpēc ņemt studentus
tieši no RISEBA?

Kāpēc ņemt tieši Jūs?



“Bullja acs” teorija

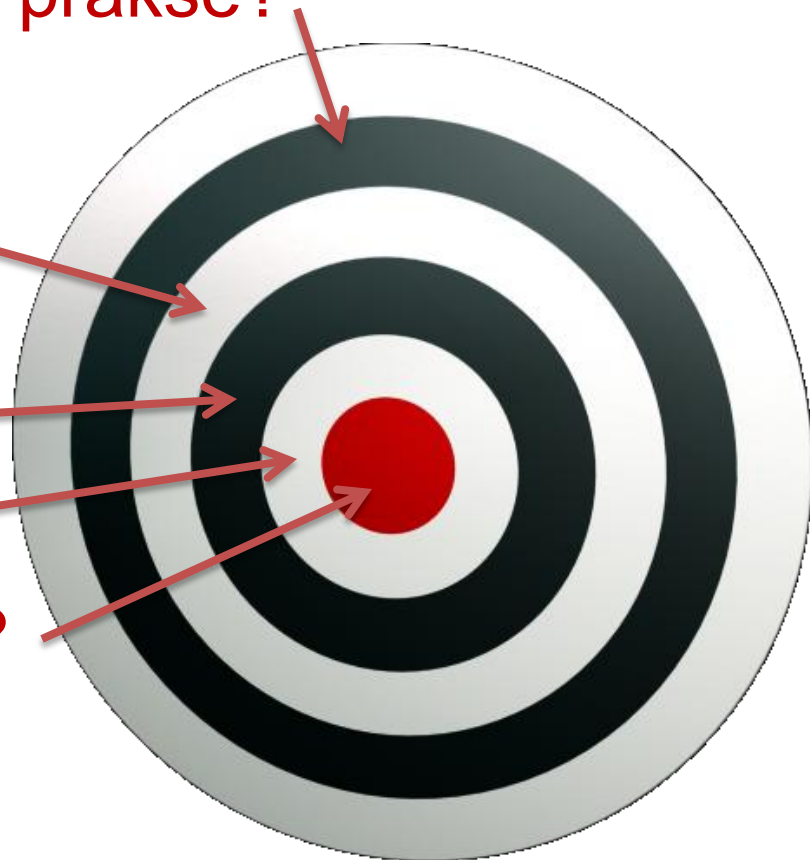
Kāpēc vispār ņemt studentu praksē?

Kāpēc pieņemt tieši Jūsu
specializācijas studentu?

Kāpēc ņemt studentus
tieši no RISEBA?

Kāpēc ņemt tieši Jūs?

Kāpēc ņemt Jūs tieši tagad?



Ko Jūs varat piedāvāt? Īpašību un priekšrocību pasniegšana.

Īpašību un priekšrocību pasniegšana.

Princips

Jūsu īpašība + tās nozīme + uzņēmuma priekšrocība

Ko Jūs varat piedāvāt? Īpašību un priekšrocību pasniegšana.

Īpašību un priekšrocību pasniegšana.

Princips

Jūsu īpašība + tās nozīme + uzņēmuma priekšrocība

Piemēri:

Es esmu students, kuram ir vajadzīga prakse, tas nozīmē, ka Jūs varat iegūt bezmaksas darbinieku.

Ko Jūs varat piedāvāt? Īpašību un priekšrocību pasniegšana.

Īpašību un priekšrocību pasniegšana.

Princips

Jūsu īpašība + tās nozīme + uzņēmuma priekšrocība

Piemēri:

Es esmu students, kuram ir vajadzīga prakse, tas nozīmē, ka Jūs varat iegūt bezmaksas darbinieku.

Es studēju reklāmu un PR un esmu Facebook fans, tas Jums nozīmē, ka es varu ātri paaugstināt jūsu uzņēmuma atpazīstamību.

Uzdevums #2 no lekcijas #3

Kas: saraksts

Nosaukums: Buļļa acs teorijas un īpašību/priekšrocību pielietošana.

Kas ir jāizdara:

- Blakus katram buļļa acs teorijas jautājumam ir jāpieraksta 3 atbildes.
- Jāuzraksta 10 savas īpašības un to kādas priekšrocības no tām iegūs uzņēmums.

Uzdevuma termiņš: Līdz nākamajai lekcijai.

Izpildīto uzdevumu sūtiet uz meilu: konstantins.kuzikovs@gmail.com

TAS BIJA JAUTĀJUMS NR.1

Ko Jūs varat piedāvāt?

JAUTĀJUMS #2

CV

Kā pareizi sastādīt CV?

Pirmais ko redz jūsu CV saņēmējs

Meils

beate.gulbe@gmail.lv

kgrabovnicka@gmail.com

diodisha@gmail.com

lenakadnikova@gmail.com

nav

rasmasupe@inbox.lv

katrinastivrina@inbox.lv

karlisvilmanis@gmail.com

argi-stamps@inbox.lv

anete.jugbarde@gmail.com

katerina.jakovleva@gmail.com

mialin@inbox.lv

Toyota222@inbox.lv

valeri10@mail.ru

Safonova.ksenija@gmail.com

Faila nosaukums

cv.doc

ksenija_grabovnickacvlatvija.doc

cv_diana_titova_lv.doc

cvtemplate_lv_lv.doc

microsoft_office_word.docx

rasma_supe_cv.doc

cv.docx

cv_karlis_vilmanis.doc

cv_artur.doc

anete_jugbrde_cv.doc

cv_katerina_jakovleva.doc

cv.Doc

irina_jefimova_cv.doc

cv lera.doc

Safonova ksenija cv lv.doc

Kā pareizi sastādīt CV?

Otrais ko redz jūsu CV saņēmējs

Savā formā

Standarta formā

CURRICULUM VITAE

Personas dati

Vārds, uzvārds	Ksenija Grabovnicka
Dzimšanas datums	05.02.1990
Pilsonība	Latvijas pilsonība
Adrese	Saulgožu 27./4.-32.
Tālrunis	25912642
E-pasts	kgrabovnicka@gmail.com

Darba pieredze

No 2005.g.	Dejas pasniedzēja deju studija „Elmira”
No 2006.g.	Svētku vadītāja palīga (www.tusovki.lv)
2006. jūnijs – augusts	Baltic International Bank
2008. jūnijs – augusts	Latvijas Kultūras Departaments
2009.g.	<u>Reklāmas studija “Redakors”</u>
2010.g.	<u>Sporta klubs “AkvaLedvClub”</u>



Europass Curriculum Vitae

Personas dati

Uzvārds / Vārds	Ajona Kadņikova
Adrese	Lokomotīves 58/ 22. LV – 1057 Rīga, Latvija
Tālrunis	67260165 Mobilais
E-pasts	lenakadnikova@gmail.com

Pilsonība Latvijas

Dzimšanas datums 2. Novembris 1990

Dzimums Sieviešu

Darba pieredze

Laika periods Vasara 2007

Kā pareizi sastādīt CV?

Trešais ko redz jūsu CV saņēmējs

Bilde.

Ja patiks, tad iegūsiet papildus bonusu.

Ja nepatiks, tad uzreiz veidosies negatīvs priekšstats par Jums.



Kā pareizi sastādīt CV?

Ceturtais ko redz jūsu CV saņēmējs

Vecums.

Labāk uzrakstīt ne tikai dzimšanas datumu, bet arī vecumu.

Kā pareizi sastādīt CV?

Piektais ko redz jūsu CV saņēmējs

Darba vietas

Ir jābūt nosaukumam.

Juridiskajam statusam

Darbinieku skaitam

Aprakstam līdz 3 vārdiem.

Kā pareizi sastādīt CV?

Sestais ko redz jūsu CV saņēmējs
Jūsu amats un pieredze

Mārketinga vadītāja asistents.

- Atskaišu gatavošana.
- Komunikācijas ar pārdošanas nodaļu
- utt.

Izmantojiet cv.lv sludinājumus, lai precīzāk aprakstīt ar ko jūs nodarbojoties.

Piemērs

<http://www.cv.lv/ja/farens-virtuves/klientu-konsultantu-i-dizaineru-i-d212307.html?index=9602ce0be7685975e7e2325f7decf5d6366f5beb&plid=212307>

Kā pareizi sastādīt CV?

Septītais ko redz jūsu CV saņēmējs
Īsu aprakstu par jums un sasniegumus.

Nav. Izgudrojiet.

22 gadus veca PR un reklāmas fakultātes studente ar pieredzi projektu vadīšanā, sociālo tīklu mārketingā. Realizētie projekti atveda vairāk nekā 20 jaunu klientu, korporatīvs profils Facebook, jauno sekotāju pieaugums 340% nedēļas laikā.

Kā pareizi sastādīt CV?

Astotais ko redz jūsu CV saņēmējs
Valodu zināšanas.

Sapratne		Runāšana				Rakstīšana			
Klausīšanās		Lasīšana		Dialogs		Monologs			
	B1		B2		B1		B1		B2
	B1		B2		B1		B1		B2
	A1		A2		A1		A1		A2

Man nav laika iedziļināties ko nozīmē visi šie brīnišķīgie cipari un burti!

Kā pareizi sastādīt CV?

Devītais ko redz jūsu CV saņēmējs

Gramatiskas kļūdas

Stilistikas kļūdas

Noformējuma kļūdas.

Uzdevums #3 no lekcijas #3

Kas: CV

Uzdevuma termiņš: Līdz nākamajai lekcijai.

Jūsu vārds.

Personas dati

Īss apraksts un

sasniegumi

Izglītība

Papildus kursi

Darba pieredze

Valodu zināšanas

Cita informācija

Izpildīto uzdevumu sūtiet uz e-pastu: konstantins.kuzikovs@gmail.com

Kā pareizi izplatīt CV?

Pāris ieteikumi, kas ir jāpārbauda pirms sūtīšanas.

1. Faila nosaukums

2. Doc vai pdf formāts.

3. E-pasta teikums. Varat izmantot “Īso aprakstu un panākumus”. Varat izmantot savu vīziju par to kā palīdzēt kompānijai.

4. Kļūdas.

5. Jūsu paraksts. Vārds, uzvārds, mobilā telefona numurs.

TĀS BIJA JAUTĀJUMS #2:

2. Kam ir jābūt/ nav jābūt CV
3. Kā sūtīt CV.

Šodien mēs apskatījām 2 jautājumus:

1. Ko Jūs varat piedāvāt.

2. Kam ir jābūt/ nav jābūt CV.

Ja jums rodas kādi jautājumi, jūs tos varat uzdot arī mājas lapā www.RisebaSalesCourse.weebly.com

PALDIES PAR UZMANĪBU!

Tiekamies rītdien!