

Ovo je pregled DELA TEKSTA rada na temu "Neki aspekti tehnike prodaje". Rad ima 19 strana. Ovde je prikazano oko 500 reči izdvojenih iz rada.

Napomena: Rad koji dobijate na e-mail ne izgleda ovako, ovo je samo DEO TEKSTA izvučen iz rada, da bi se video stil pisanja. Radovi koje dobijate na e-mail su uređeni (formatirani) po svim standardima. U tekstu ispod su namerno izostavljeni pojedini segmenti.

Ako tekst koji se nalazi ispod nije čitljiv (sadrži kukice, znakove pitanja ili nečitljive karaktere), molimo Vas, prijavite to ovde.

Uputstvo o načinu preuzimanja rada možete pročitati ovde.

-VIŠA POSLOVNA ŠKOLA-

ČAČAK-

Decembar 2006

SEMINARSKI RAD

Tema:Neki aspekti tehnike prodaje

SADRŽAJ

Uvod.....	3
1.Psihologija prodaje.....	3-7
2.Oblikovanje elemenata ponude.....	7-8
3.Prodajni asortiman.....	8-10
4.Politika cena I ostali uslovi prodaje.....	10-14
5.Demonstracije proizvoda I ostala argumentacija...14-15	
6.Evidencija I obračuni u prodajnoj službi.....	15-17
7.Skladištenje I manipulacija robe.....	17
8.Zaključak.....	18
9.Literatura.....	19

UVOD

Najverovatnije nijedna poslovna aktivnost ne prestavlja izvorište tolikih rasprava između onih koji su direktno uključeni u nju I onih koji nisu kao što je slučaj sa prodajom.To ne iznenađuje ,s obzirom na činjenicu da zahvaljujući prodaji mnogi ljudi zarađuju za život,na direktan ili indirektan način.Čak I oni koji se njom neposredno ne bave dolaze u kontakt sa njom u svojstvu potrošača.Moguće je da baš zbog toga što je poznaju,mnogi ljudi imaju čvrste,a često I pogrešne stavove o prodaji I prodavcima.Iznenađujuće je to što veliki broj ovakvih pogrešnih predstava imaju ljudi koji su proveli ceo radni vek u prodaji,što bi moglo odgovarati izreci da "prisnost rađa prezir".

Pojam tehnika prodaje obuhvata široko područje aktivnosti i pojedinačnih poslovnih operacija i procedura u procesu prodaje i prodajnih transakcija.

U tako postavljenom okviru, razmatraće se sledeća pitanja:

Psihologija prodaje,

Oblikovanje elemenata ponude,

Prodajni asortiman,

Politika cena i ostali uslovi prodaje

Demonstracije proizvoda i ostala argumentacija,

Pisano saopštenje ponude

7. Skladištenje i manipulacija robe

1.PSIHOLOGIJA PRODAJE

Prodaja je, kao delatnost i sadržaj, deo stvarnosti u kojoj živimo. Stvarnost uzeta u celini ima tri osnovna oblika ispoljavanja. «To su priroda, ljudsko društvo i psihički život». Kao što je poznato, oblast prirode čine fizičke, hemijsko-biološke i astronomske pojave, sve pojave materijalne prirode. Oblast ljudskog društva čine pojave kao što su rad, običaji, brak-porodica, društvena zajednica, kultura, pravne institucije itd.

Oblast psihičkog života čine svesne i podsvesne pojave, opažanje, pamćenje, mišljenje, osećanje, želje, voljni impulsi i tako dalje.

Granice međusobnog uticaja ova tri oblika stvarnosti, nisu oštro razgraničene, jer pojave psihičkog života su neodvojive od prirode i društva.

Polazeći od ovih opštih postavki, očigledno je da prodaja kao društvena delatnost ulazi u sve tri sfere stvarnosti. Predmet njenog rada se zasniva na distribuiranju materijalnih predmeta, prodajom se uspostavljaju brojni društveni odnosi, a oni se, u velikoj meri, zasnivaju na brojnim psihološkim podsticajima. Ljudi čije je zanimanje prodavanje roba i usluga treba da podjednako ovladaju tehničkim, društvenim i psihološkim aspektima svog zanimanja.

**----- OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE
PREUZETI NA SAJTU. -----**

www.maturskiradovi.net

MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL: maturskiradovi.net@gmail.com