

I MÜÜGIKOOLITUS

Koolitaja: Marianna Drozdova (Vain & Partnerid)

Koolitusgrupp: SA Tartu Ülikooli Kliinikumi Lastefondi vabatahtlikud

Koolituskoht: Vilde jahisaal (Vallikraavi 4, Tartu)

Koolituse toimumise aeg: 3. november 2012 kell 12.00 – 16.00

Koolituse eesmärk: Saada baasteadmised müügist ja sellest, kuidas müügioskused on vabatahtliku töö kontekstis abiks ning selgitada välja vabatahtlike seast inimesed, kes moodustavad müügimeeskonna ja hakkavad aktiivselt tegelema püsiannetajate värbamisega. Samuti kinnitatakse koolitusel müügimeeskonna juht.

Ajakava:

11.55 – 12.00 Kogunemine

12.00 – 12.20 **Müügi tähendusest ja rollist heategevuse kontekstis.** Millal ja milleks on müügioskuseid vaja? Mida me tegelikult “müüme”?

12.20 – 14.00 **Heateo “müümise” mudel** – kontakt, vajaduste selgitamine ja aktualiseerimine, lahenduse tutvustamine, kokkuleppe saavutamine:

- Mis aitab kaasa positiivse kontakti loomisele?
- Milliseid vajadusi aitab rahuldada heategevus ja annetamine?
- Kuidas tutvustada Lastefondi annetamisvõimalusi, lähtudes annetaja huvidest?
- Kuidas aidata kaasa otsuse langetamisele ja kokkuleppe sõlmimisele?

(Aktiivsed õppemeetodid – grupiarutelud ja ajurünnakud, praktilised läbiharjutamised)

14.00 – 14.30 Kohvipaus

14.30 – 15.15 **Edukas suhtlemine sponsorite ja koostööpartneritega** e-maili, otsesuhtluse, ja telefoni teel (olulised põhimõtted, juhtumi analüüs)

15.15 – 15.45 **Leiame üheskoos üksteise andeid** ehk müügitiimi meeskonna väljaselgitamine (mänguline harjutus heategevuslikust müügist) ja koolituse kokkuvõte

Koolitust rahastab regionaalministri valitsemisala ja Kodanikuühiskonna Sihtkapital.