

Struktura projekta

1. Uvod – Opis proizvoda (usluge)
2. Prodaja i proces prodaje (primenjeno na konkretan proizvod ili uslugu)
3. Učesnici procesa prodaje (primenjeno na konkretan proizvod ili uslugu)
4. Analiza potrošača konkretnog proizvoda (usluge)
5. Analiza konkurencije konkretnog proizvoda (usluge)

Praktičan rad: Istraživanje postojećeg modela prodaje i predlog modela unapređenje procesa prodaje dato kroz:

1. Prikaz menadžera prodaje
2. Organizovanje procesa prodaje
3. Obuka prodajnog osoblja
4. Vođenje prodajnih timova
5. Motivacija prodajnog osoblja
6. Ocenjivanje prodajnih timova
7. Kontrola prodaje

6. Zaključak