

## Iseseisva töö juhend – Müügiprotsessi korraldamine ja planeerimine

VTS19

Teemad – Meeskonna ja protsessi juhtimine. Aktiivne müük.

Eesmärk -õpilase analüüsi oskuse arendamine, seoste loomine koolis õpitu ja tegelikus elus kogetu vahel.

Töö maht 4 tund

Õppekava õpiväljundid:

müügi- ja turundusorganisatsiooni ülesehitamine, juhtimine ja arendamine.

Hindamine on mitmeeristav A/MA

Lävend arvestatud (A), kui

- Töö on esitatud tähtaegselt
- Alljärgnevatele punktidele 1-4 on vastatud

Ülesanne

I. Loe läbi [Töölepingu seadus](#) ja Moodlest [Dokumendinaised](#), [Vajaduste teooriad](#). Võid otsida ka endale sobivaid muid keskkondi info leidmiseks ja lugemiseks.

1. Koosta arvutis kirjalikult oma ettevõtte Töökorralduse reeglid.
2. Koosta müügivestlus pikkusega vähemalt 2000 tähemärki oma toote kohta, lisa pilt või video

### **Müügivestluse planeerimisleht**

Klient (äri-või eraklient)

Vajadused (töölased, isiklikud)

### **Esitletavad tooted:**

üldiselt (erinevad sportimisvõimalused)

konkreetselt (lisa tootest pilt/video, lühitutvustamine)

### **Usalduse võitmine:**

(toote põhjalik tutvustamine)

### **Vajaduste sõnastamine/väljaselgitamine:**

Viidata konkreetsele tootele (milliseid vajadusi toode rahuldab)

### **Lahenduste tutvustamine:**

Rõhutada konkreetse toote eeliseid

### **Võimalikud vastuväited:**

Klient võib väita

Mina vastan

**Müügi lõpetamine:**

Ümbersõnastada toote eelised, millega klient nõustus

3. Mida õppisid nende teemade läbimisel?  
Milliseid teadmisi saad kasutada tulevikus?  
Soovitused õpetajale:

4. Jaga oma kausta anuseim8@gmail.com hiljemalt kell 15 reedel, 08.05.2020.

Tänan vastamast!