Uspešna prodaja važna je za uspeh u bilo kom poslu. Ukoliko ćete raditi kao mladi asistent prodaje na prodaji preko interneta ili kao rukovodilac tima prodaje, postizanje najboljih rezultata odredjuje ne samo vaše znanje o sopstvenom proizvodu/usluzi već i razumevanje klijenata i sposobnost komunikacije kojom se postiže cilj. Uspešna prodaja obuhvata svaki aspekt procesa prodaje, pruža savete o zauzimanju pravilnog odnosa i stava prema prodaji, samoorganizovanje, razumevanje potreba kupaca i rad sa njima, kao i izgradnja osnovnih veština prezentacije, pregovaranja i timskog rada.

 Savremena prodaja svoje aktivnosti bazira na osnovu rezultata naučnog istraživanja tržišta, kompletnog oblikovanja sistema ponude proizvoda ili usluga, uspostavljanja kontakta i komunikacija sa kupcima na dugoročnoj osnovi i drugim aktivnostima u smislu izgrañivanja stabilne pozicije na tržištu. Na tržištu Srbije u poslednjih godinu dana identifikovana je tražnja za kadrovima iz oblasti prodaje na pozicijama menadžera prodaje, agenata prodaje, osoba za tehničku podršku prodaji, prodavaca na terenu i merchandisera. Iz oblasti marketinga postoji potreba na pozicijama marketing menadžera, asistenta marketing menadžera, account menadžera, brend menadžera i menadžera proizvoda.

Pitanja za učenike:

1.Kako shvatate savremenog prodavca?

2. Kako zamišljate savremenu prodaju?