

Inovacion kl IX

Njësia mësimore : Shitja dhe llojet e tyre

Shitja personale është një lloj i promovimit në të cilin përmes kontaktit komunikohet me blerësin në blerjen e prodhimit për të plotsuar nevojat e njerëzve.

Ky lloj ka efekt më të madh mbi ato blerës që për herë të parë duhet të sjellin vendim për cilin prodhim të vendosin.

Shitja personale mund të shfrytëzojë teknika të ndryshme me karakteristike janë:

- 1.Stimulans-përgjigja është teknikë gjatë së cilës duke i njohur mirë dëshirat e blerësit.
- 2.Formula shitëse si teknikë për shitjen personale blerësi duhet të bindet në blerjen e prodhimit.
- 3.Plotsimi i nevojave është teknikë e shitjes ashtu që blerësi lihet të prezentojë nevojat e tij dhe ndaj tyre përgjigjet me ofertë adekuate për plotsimin e nevojave të tyre.