

PANEL2050 Regional Trainings LITHUANIA

Training series: How to transition towards sustainable energy?



- 1. Project preparation - how to write project proposal (12 of January, 2018)**
- 2. Stakeholder engagement – how to interact and work with (12 of January, 2018)**
- 3. Fundraising – from idea to realisation (12 of February, 2018)**
- 4. Marketing – how to promote your organization (12 of February, 2018)**

1. Project preparation - how to write project proposal

- Project idea – how to connect to organisation strategy plan
- Different sources of financing
- Project partners – do you need it?
- Project activities map
- Project indicators – what you want to achieve
- Project finance – how to plan correctly
- Project team
- Project results and outcomes

2. Stakeholder engagement – how to interact and work with

- How to indentify you stakeholders
- Different types of stakeholders need different approach – how to choose
- How to present your idea to stakeholders
- How to involve stakeholders in project/strategy implementation
- How to influence decision making

3. Fundraising – from idea to realisation

- Different types of fundraising, practical examples
- How to present your idea
- How to use fundraising for implementation of regional Energy strategy
- Case studies

Kaip pritraukti lėšas



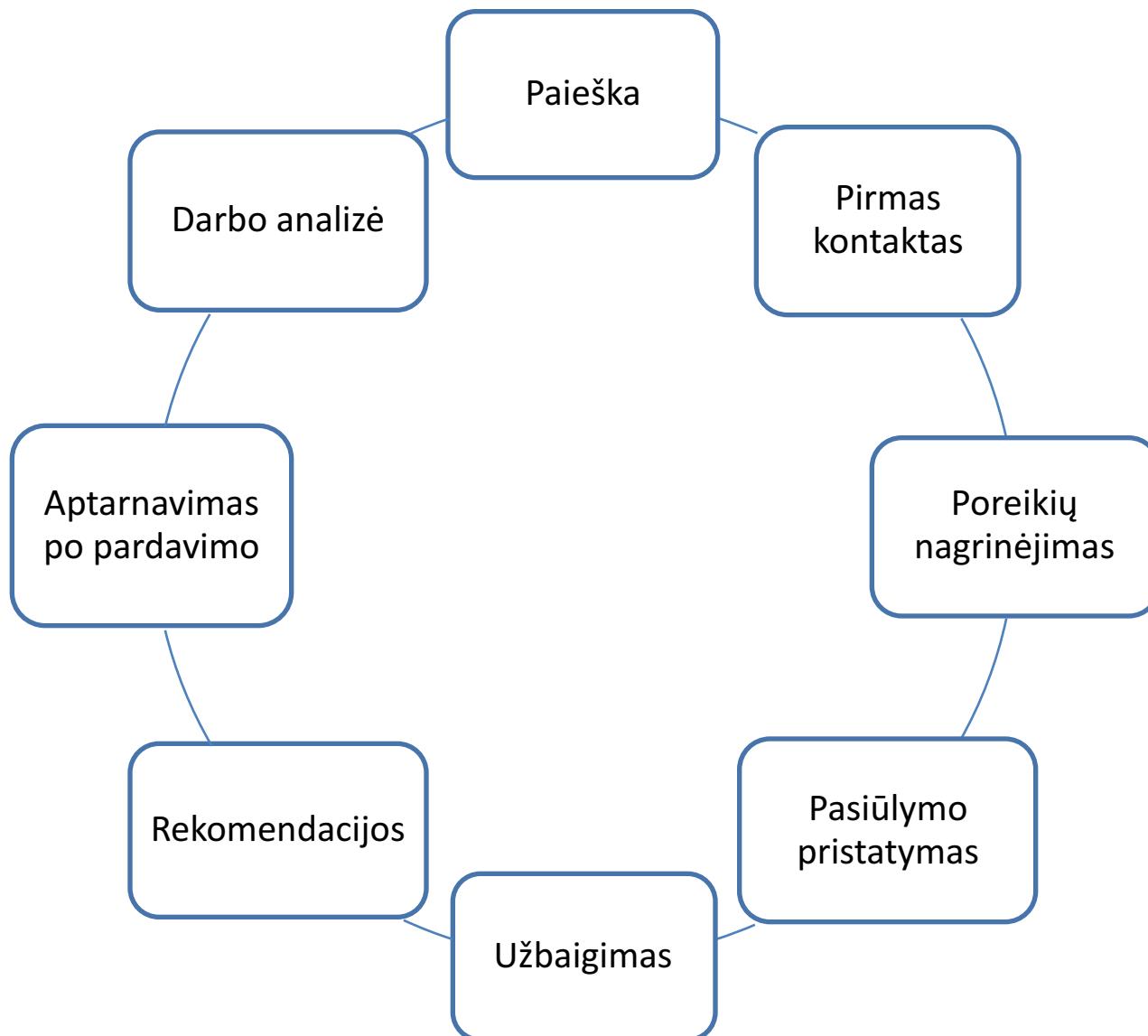
Funded by the Horizon 2020
Framework Programme of the
European Union



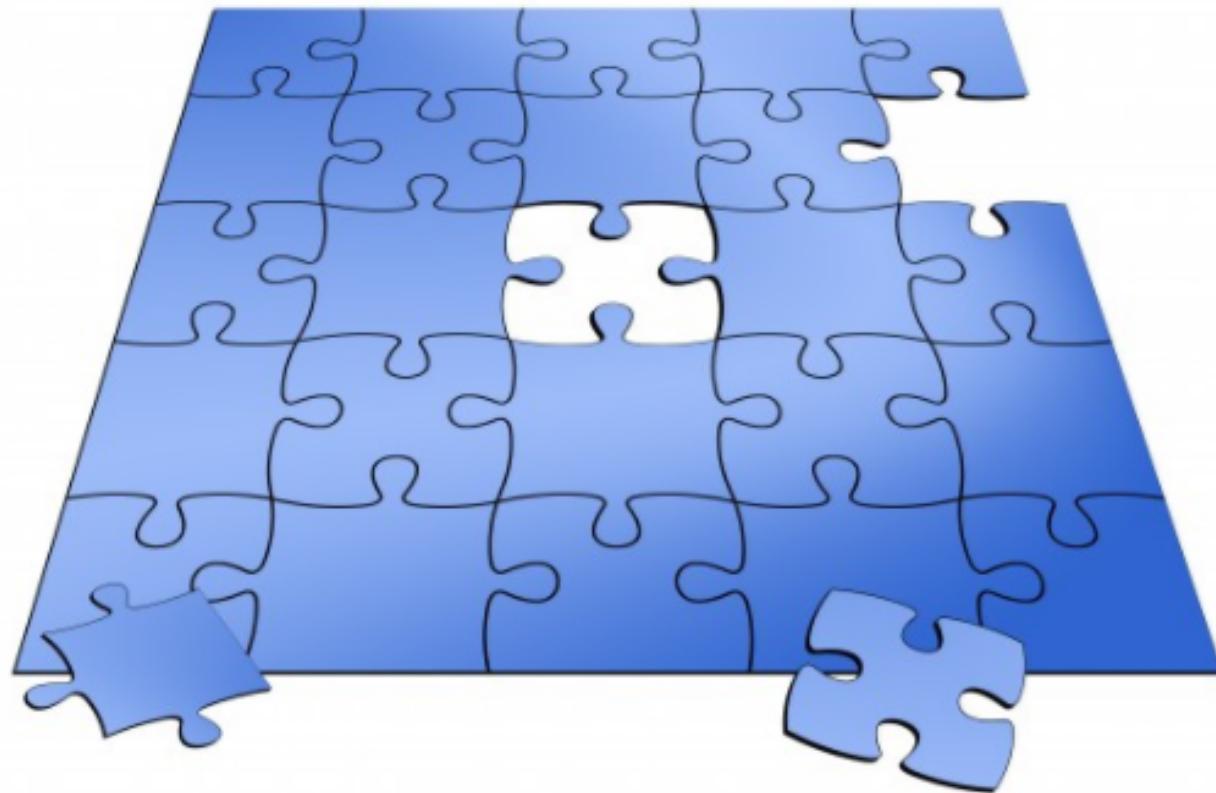
Mokymų programa

- Informacijos analizė
- Kliento intereso tenkinimas
- Efektyvios prezentacijos taisyklės
- Pirkimo procesas
- Naudos kalba
- Pagrindinio pirkimo motyvo tenkinimas - stebuklingo migtuko atradimas
- Kaip kalbėti apie kainą
- Darbas su abejonėmis
- KPI. Kodėl būtina analizuoti savo darbo aktyvumą

Paslaugų/prekių pardavimo procesas



Kliento intereso tenkinimas



Efektyvios prezentacijos taisyklos



Pirmas įspūdis daromas tik vieną kartą

Kaip įgauti klausytojų pasitikėjimą?

- Nusišypsok
- Gerai atrodyk
- Įdomiai pasakyk apie tai, ką darai
- Rodyk entuziazmą
- Rodyk, kad mėgsti savo pašnekovą
- Rodyk, kad mėgsti tai, ką darai

Pirkimo procesas

Klientas jaučia baimę



Kuo rizikuojat klientai?

Naudos kalba

- Kokią naudą suteikia Tavo produktas/paslauga?
- Kaip atsakyti į prieštaravimą?
- Koks sekantis žingsnis?

Kaip kalbėti apie kainą



- Primink kliento poreikius
- Porodyk, kaip tavo paslaugos tenkina kliento poreikius
- Pasakyk, kiek kainuoja paslauga
- Paaiškink, kliento naudą
- Paklausk, ką klientas apie tai mano

4. Marketing – how to promote your organization

- How to create an action plan
- The meaning of marketing for each organisation
- How to use marketing tools for implementation of action plans
- How to attract stakeholders with the help of marketing
- Organisation image – how to work with it



CEE
SEN

