



PRIVREDNA KOMORA KANTONA SARAJEVO

Broj: 04/LH/04-17/2017
Sarajevo, 16. juni 2017

IZVRSNA PRODAJA 06. juli sa početkom u 10.00 sati u prostorijama Komore

"Ništa se ne događa dok netko nekom nešto ne proda" - Red Motly

Cilj ove edukacije je unaprijeđenje prodajnih vještina i komunikacije uposlenih u prodaji. Naši prodavači imaju sve više obaveza i sve zahtjevnije ciljeve zato je potrebno kontinuirano raditi na usavršavanju postojećih i razvoju novih znanja i vještina. Sa druge strane kupci imaju sve više informacija i sve su educiraniji, tako da razliku između dva ista proizvoda sada čini samo prodavac.

Izgradnja osobnosti prodavca i njegov pristup kupcu je pravo umijeće za svakog poslodavca.

Trening je specifičan jer daje priliku prodavcima da sagledaju svoje karakteristike kao prodavca, da sagledaju sami sebe u ulozi kupca i kreiraju jednu novu prizmu kroz koju se može posmatrati i razvijati prodajni proces.

Edukacija je zasnovana na principima NLP-a (Neuro-lingvističko programiranje) i coachinga i u velikoj mjeri usmjeren na psihologiju ponašanja prodavca i kupca. Na upečatljiv i interesantan način prezentiramo vještine u prodaji i načine kako prodobiti kupca i uspostaviti fer i korektan dugoročan odnos.

Trening je namijenjen prvenstveno prodavačima, poduzetnicima, voditeljima prodaje i svima čija radno mjesto podrazumjevaju prodaju i/ili upravljanje prodajnim timovima, kao i svima koji imaju u svom radu i životu ispred sebe klijenta.

SADRŽAJ radionice:

- Profili uspješnih prodavača, test osobnosti
- Profili klijenata
- Kako uspostaviti rapor sa različitim profilom klijenata?
- Motivirajuće vođenje prodajnog razgovora
- Etape prodajnog procesa
- Donošenje odluke o kupovini

PREDAVAČ: Muharemović Emina, Business Coach (međunarodni certifikat ICI, Berlin). Ima više od 20 godina radnog iskustva u prodaji i upravljanju ljudima. Završila je Ekonomski fakultet na Univerzitetu u Sarajevu kao i edukacije na NLP i Coaching akademiji u Hrvatskoj i stekla zvanje NLP Practitioner, NLP Master, NLP savjetnik i na trećoj godini je studija za Neurolingvističko savjetovanje i terapiju (DVNLPT). Učitelj je Autogenog treninga po Schultz- u. Aktivno vodi i organizuje edukacije i radionice na polju unapređenja poslovnih vještina i unapređenju kvaliteta života i rada pojedinaca i organizacija. Dugogodišnje radno iskustvo i poslovnu praksu, poslovna znanja iz ekonomije, uspješno kombinuje sa psihologijom i ljudskim ponašanjem, kao neodvojivim komponentama.

Kotizacija: 110 KM po polazniku za dva i više polaznika odobrava se popust od 10%. U cijenu je uključen PDV. Kotizacija se uplaćuje na žiro račun komore: Raiffeisenbank bank BiH 161000004560078. U kotizaciju su uključena predavanja, pisani materijal i potvrda o učešću na radionici, ručak i osvježenje. Detaljnije informacije o seminaru možete dobiti na tel. 250-117, 250-116, 250-131 ili putem e-mail-a: lejlah@pksa.com.ba ili vladol@pksa.com.ba, dinov@pksa.com.ba. Prijavu za učešće na radionici možete poslati na gore navedene mail-adrese ili na fax. broj 033/226-717.

S poštovanjem,

Lejla Halkić
Direktorica Centra za edukaciju i informatičke poslove