

TRENING PRODAJE

Prodajna komunikacija: Tehnike, strategije i trikovi

Da li ste razmišljali o povećanju prodaje? O većoj zaradi? O efikasnijem komuniciranju sa kupcem?

Dvodnevni trening „**Prodajna komunikacija: Tehnike, strategije i trikovi**“ će se realizovati u saradnji sa mr Radojem Cerovićem.

Gospodin Cerović je psiholog, komunikolog, poslovni konsultant i iznad svega praktičar. Magistrirao je na Fakultetu psihologije , Univerzitet „La Sapienza“, Rim, gdje posle magistратуре pokreće svoju konsultantsku kompaniju „Communication Strategies & Consulting“ (www.csconsulting.me). Posjeduje 19 godina iskustva iz domena kliničke poslovne psihologije, većinom u Italiji. Neki od njegovih klijenata su: Mercedes Benz, Ernst & Young, Deutsche Telekom, Land Rover, KPMG, Suzuki, Vlada Crne Gore, Peugeot, Citroen i mnogi drugi.

Eskpert je u domenu komunikacije i socijalnih neuronauka i primjena tih oblasti na kliničke i poslovne domene (prodaja, menadžment, motivacija, marketing, komunikacija sa klijentima, promjena poslovne kulture).

Prodavci su jedna od najtraženijih profesionalnih figura na svjetskom i domaćem tržištu rada. Danas se od prodavaca traži sve više specifičnih komunikacijskih znanja i sposobnosti. Proizvodi koji se prodaju sami od sebe su ponuđeni drugim kanalima. Za sve ostale kategorije proizvoda, sada postaje sve više jasno, neophodan je prodavac koji je u stanju da komunicira na adekvatan način, da ostvari relaciju sa klijentom, da ima adaptivan pristup klijentu i razumijevanje emotivnih procesa, odluka, razmišljanja.

Ovaj trening se bavi razvijanjem seta komunikacijskih vještina na kojima se bazira svaka prodajna aktivnost, kao i strateškim pristupima prodajnoj komunikaciji. Efikasna mješavina psiholoških i poslovnih informacija iz domena prodaje, kao i praktični pristup kroz simulacije i studije slučajeva, čini ovaj trening izuzetnim u Crnoj Gori i regionu.

Trening će se održati **02.12. i 03.12. 2015** godine u hotelu Philia (Cetinjski put bb). Cijelokupan dvodnevni trening unapređenja prodajnih tehnika vam nudimo po cijeni od **139 EUR (+pdv)**, u sklopu čega dobijate pohađanje treninga, materijale za obradu prije, tokom i nakon treninga, dva obezbjeđena ručak obroka u sklopu treninga, osvježenja i sertifikat o pohađanju treninga, u saradnji CS Consulting i zaposli.ME.

Ukoliko iskoristite priliku i budete brzi i efikasni, što se zahtjeva od današnjeg uspješnog prodavca, obezbjedili smo vam popust od -10% na ukupnu cijenu, što će reći da ova specijalna cijenovna ponuda iznosi **125.10 EUR (+pdv)** i otvorena je sve do **17.11.**, kada se završava early bird promotivna cijena. Prijave za trening se vrše slanjem ličnih podataka (ime i prezime, broj telefona, kompanija iz koje dolazite i pozicija koju obavljate) na email adresu: karijernicentar@zaposli.me. Iskoristite priliku, rezervišite svoje mjesto na vrijeme i unaprijedite svoje prodajne sposobnosti!

AGENDA

PRVI DAN - 02.12.2015

OSNOVNI KOMUNIKACIONI PROCESI

10.00.-11.00

- Verbalni i neverbalni elementi
- Pojam relacije i međuljudskog odnosa, aktivna relacija i aktivno slušanje
- Nesvjesni (automatski) karakter komunikacijskih elemenata
- Uticaj emocija na komunikacijski proces
- Pitanja ubjeđenja i mišljenja o sagovorniku
- Simulacije i roleplay

11.00-11.15

- Kafe pauza

LOGIKA I STRATEGIJE U MODERNOJ PRODAJI

11.15-13.00

- Pojam „aktivne prodaje“
- Pojam „Salespipeline“
- Pojam „consultingsales“: ključni aspekt zadovoljstva i zadržavanja klijenata
- Zadovoljstvo korisnika/klijenata i njegov značaj: CustomerSatisfaction / Retain
- Primjeri „customerretain“ inicijativa: studije slučajeva
- Performancemeasure, pojam KPI i primjeri/predlozi primjene na Tea Medica
- Analiza slučajeva i diskusija

13.00-14.00

- Ručak

EMOCIJE I NJIHOV ZNAČAJ U PRODAJNOM PROCESU

14.-15.30

- NeuroSales: osnovni pojmovi i razlika u odnosu na klasični pristup prodaji
- Fokusiranje na sagovornika
- Sinhronizacija sa sagovornikom
- Značaj i korištenje emocionalnih procesa u NeuroSales pristupu
- Simulacije, vježbe i roleplay

15.30-15.45

- Kafe pauza

CROSSSALES, UPSALES, LOGIKA „PAKETA“

16.00-17.30

- CrossSales preporuke
- Upsales preporuke: aktivna ponuda, akciona prodaja, promotivne strategije, itd
- Mjerenje kod Cross i UpSales
- Pitanja motivacije i samomotivacije u prodaji (Model D.Pinka)
- Analiza predlog „paketa“: brainstorming i simulacije
- Analize slučaja

AGENDA

DRUGI DAN - 03.12.2015

UBJEĐENJA I STAV KOD PRODAJE

10.00-10.30

- Postulati i „pragmatična“ ubjeđenja
- Stav o sebi i njegov upliv na prodajnu komunikaciju
- Elementi stava i njegovo mjerjenje

WORKSHOP: PRIPREMA STRATEGIJE PRODAJE SA SVIM ELEMENTIMA

10.30-11.00

11.00-11.15

- Kafe pauza

WORKSHOP: SIMULACIJE PRODAJNE KOMUNIKACIJE

11.15-13.00

13.00-14.00

- Ručak

WORKSHOP: CROSS I UPSALES: VJEŽBE NA KONKRETNOM PRIMJERU

14.00-15.30

15.30-15.45

- Kafe pauza

WORSKHOP: ANALIZA SLIČNOSTI I RAZLIKA U PRODAJI (AUTOMOTIVE, USLUGE, TURISTIČKI ARANŽMANI, FASTFOOD)

15.45-16.00

- Worskhop: analiza sličnosti i razlika u prodaji (automotive, usluge, turistički aranžmani, fastfood)
- Upravljanje stresom

UPRAVLJANJE STRESOM

16.00-16.45

- Upravljanje stresom i njegov značaj za prodajnu komunikaciju
- Pozitivni i negativni aspekti stresa
- Stres kao motivator i stres kao prepreka
- Tehnike i pristupi kod upravljanja stresom

METODI SAMOPROCJENE I LIČNOG RAZVOJA

16.45-17.30

- Lični ciljevi: tehnike i postulati
- Samoprocjena učinka
- Lični razvoj i pojам „roadmap“