

EDUKACIJSKI PROGRAM

PRODAJNA AKADEMIJA – VRHUNSKE PRODAJNE VJEŠTINE I PREGOVARANJE

Kome je program namijenjen?

Program je namijenjen svima čije zanimanje uključuje kontakte s klijentima, kupcima i korisnicima, odnosno svima onima koji u svom poslu nude različite proizvode i usluge tržištu. Polaznici ovog programa su osobe s prodajnim iskustvom koje žele unaprijediti svoje vještine, prodajna ostvarenja i odnose sa svojim klijentima, kupcima ili korisnicima. Česti sudionici programa su poduzetnici koji se bave prodajom svojim proizvoda ili usluga, direktori, voditelji, prodajni predstavnici i drugi menadžeri u poduzećima različitih veličina i iz različitih industrija.

Što je cilj programa?

Ovladati najboljim praksama koje uključuju šira znanja iz područja psihologije kupovanja i tehnika prodajnog pregovaranja i uspješnog razvoja odnosa s kupcem, korisnikom ili klijentom.
Naučiti kako uspješno prezentirati, pregovarati i koristiti konzultativni pristup.

Što programom možete naučiti?

- Razine „prodavača“ i vještine kojim se koristi svaka razina
- U koju razinu pripadam i kojim vještinama i znanjima trebam ovladati za višu razinu
- Preferirani motivi kupovine kupaca, klijenata, korisnika
- Kako kupci filtriraju informacije prilikom kupovine i što s tim informacijama čine
- Preferirani stilovi kupnje, kako to prepoznati i pretvoriti u uspješnu prodaju
- Kako se pripremiti za klijenta / kupca / korisnika i postaviti cilj prodaje
- Kontakt i građenje odnosa
- Ispitivanje potreba i postavljanje pitanja koja vode ka uspješnoj prodaji
- Koji su koraci uspješne ponude i prezentacije
- Tehnika pregovaranja i uspješno otklanjanje prigovora na ponudu
- Tehnika zaključenja i afirmacija prodaje
- Posao nakon prodaje

Opcionalno praktični dio – snimanje, analiza snimki i razvojna povratna informacija za polaznike - cijena na upit!

Važne informacije i napomene:

- Program se sastoji od tri modula raspoređena u 3 jednodnevna treninga:
 1. modul: **subota, 13.5.2023.**
 2. modul: **subota, 27.5.2023.**
 3. modul: **subota, 17.6.2023.**
- Trajanje jednog modula programa je **6 - 8 sati** s uključenim pauzama
- Broj sudionika: 10 - 14
- Cijena po osobi: **340,00 € + pdv 25% = 425,00 €**
- U cijenu je uključeno:
 - priprema edukacije, priprema materijala, priručnik i materijali za sudionike
 - osvježenje uz napitke i grickalice u pauzi
- Moguće e-mail ili Teams konzultacije s polaznicima

Prijave: do 5.5.2023.

Predavač: Mario Pavičić, NLP trener & NLP Coach dolazi iz Zagreba gdje živi i radi. Više od petnaest godina vodi i razvija poslovne timove na različitim menadžerskim pozicijama kao trener poslovnih vještina leadership-a, prodajnih tehnika, komunikacijskih, prezentacijskih, pregovaračkih vještina itd.

Jedno od ključnih postignuća je osnivanje i pokretanje trening centara jednoj od vodećih Hrvatskih kompanija u realnom sektoru. Kroz svoj rad kontinuirano uvodi najbolje svjetske prakse u razvoj kompetencija osoba, rukovoditelja, zaposlenika i poboljšanje kvalitete komuniciranja, rada i modernih radnih vještina.

Osim iskustva u vođenju ljudi stekao je značajno iskustvo kroz različite menadžerske pozicije kao i radne uloge stručnjaka u upravljanju prodajnim kanalima, prodaji i prodajnoj efikasnosti.

Nakon što je stekao međunarodni certifikat iz Neuro Lingvističkog programiranja surađuje kao predavač sa različitim edukacijskim centrima, udrugama i drugim poslovnim subjektima koji se bave edukacijom i razvojem zaposlenika.

Njegova predavanja iz područja NLP-a i poslovnih vještina najčešće pohađaju vlasnici poduzeća, članovi uprava, direktori i drugi menadžeri, HR stručnjaci voditelji prodaje i drugi rukovoditelji. Kroz svoj rad educirao je više tisuća osoba različitih iz različitih profesionalnih i osobnih područja.

Posebnu pažnju na seminarima, edukacijama i radionicama stavlja na jednostavnost sadržaja, koristi se primjerima iz prakse koji su vrlo primjenjivi u svakodnevnom poslovnom i privatnom okruženju. Kontinuirano pohađa predavanja i posjećuje konferencije iz područja menadžmenta, komunikacijskih i drugih vještina.

Više informacija i prijave:

Lidija Buljan

Direktorica/Managing Director



Didasko jezično edukativni centar i ustanova

Športska 6a, 40000 Čakovec
Trg b. J. Jelačića 6, 40323 Prelog
Tel: 040 391 072, Mob: 099 259 1701

www.didasko.hr
www.didasko.biz