



KAKO PRODATI RAZLIČITIM KUPCIMA?

Sarajevo: Četvrtak 22.11.2018.

Hotela RADON PLAZA, Ul. Džemala Bijedića 185. 71 000 Sarajevo

O RADIONICI

Sigurno ste se našli u situaciji da u vašem svakodnevnom poslu imate priliku raditi s različitim tipovima ljudi, prilaziti različitim klijentima, nastojati postići dogovore, a imate osjećaj da vi pričate jedan jezik, a oni čuju drugi.

To vas u najmanju ruku čini zbunjenima, a možda čak i frustriranim. Vaše poslovne aktivnosti ponekad ovise o ljudima koji se ponašaju drugačije od vas: neki su nestrpljivi, neki zaboravni, neki osjetljivi, ljuti, zahtjevni, čak i agresivni.

Kako izaći na kraj s različitim ljudima o kojima ovisi vaše poslovanje?

CILJEVI RADIONICE

- Naučiti prepoznati različite komunikacijske poruke;
- Naučiti kako izaći na kraj s različitostima, a da bez stresa obavljate vaš posao;
- Znati održati uspješan odnos s vašim klijentima;
- Razumjeti različite prodajne stilove i znati se prilagoditi u prodaji;
- Prenijeti polaznicima znanje i savjete kako potaknuti izvrsnost u komunikaciji, te biti konstruktivan.

CILJNA SKUPINA

- Prodajno osoblje koje je u svakodnevnom kontaktu s različitim kupcima;
- Manageri i voditelji prodajnih timova;
- Zaposlenici u odjelu podrške kupcima, customer servisu;
- Poduzetnici i obrtnici koji su na početku svog poslovanja;
- Poduzetnici i obrtnici koji su spremni za novu razinu poslovanja;
- Profesionalci koji žele unaprijediti svoja znanja i vještine.

Svaki polaznik po završetku radionice primit će certifikat.



SADRŽAJ RADIONICE

- Određivanje vlastitog stila ponašanja prema DISC metodologiji;
- Prednosti i mane svakog stila;
- Kako razlikovati različite stilove ponašanja pri prvom kontaktu?
- Kako pristupiti i stvarati odnos s različitim stilovima ponašanja?
- Otkud dolaze nesporazumi i konflikti u komunikaciji i kako ih riješiti?
- Psihologija prodaje različitih stilova;
- Kako se najbolje pripremiti za prodajni susret s pojedinim stilom?
- Vježba prodajnog sastanka i povratna informacija;
- Kako vješto zaključiti prodaju s pojedinim stilom?

DNEVNI RASPORED

8.40– 9:00	Prijava polaznika
9.00 – 10:30	Radni dio
10:30 – 11:00	Pauza
11:00 – 12:30	Radni dio
12:30 – 13:30	Pauza za ručak
13.30 – 15.00	Radni dio
15.00 – 15.15	Pauza
15.15 – 16.30	Radni dio



VODITELJICA RADIONICE

GORDANA KADOIĆ magistrica je ekonomije i vlasnica kompanije Adria Corporate Education iz Zagreba mentorica i business coach srednjem i top managementu s 22 godine radnog iskustva.

S 27. godina preuzima prvu managersku poziciju i starta graditi karijeru u najvećoj distributerskoj kući u Jugoistočnoj Europi, u Orbicu. Iskustvo stječe na pozicijama Key account managera, Brand managera i Business unit managera. Obučavala je brojne timove i pojedince, prenosila znanja i pripremala suradnike za nove izazove.

Poziciju izvršne direktorice u multinacionalnoj kozmetičkoj kompaniji Oriflame preuzima s 40 godina kao krunu managerske karijere, gdje s top managerskom pozicijom preuzima i najveći izazov u karijeri, preokrenuti negativni trend poslovanja i neprofitabilno poslovanje pretvara u profitabilno sa svim rastućim KPI-ima, zajedno sa svojim timom u nepune tri godine.

Danas radi kao poslovna trenerica koja najviše doprinosi razvoju prodaje, prodajnih timova, te razvoju lidera. Edukacije koje vodi su interaktivne, a u radu koristi različite tehnike i alate kako bi angažiranost polaznika bila maksimalna.

Održala je brojne edukacije, treninge, radionice i seminare u Hrvatskoj i zemljama u regiji. Nositeljica je prve diplome Škole trenera by Elevate i članica EMCC (European mentoring and coaching council). Mentorica je u sklopu međunarodnog projekta Europske banke za obnovu i razvoj EBRD, Chery Blair fondacije.

AGENCIJA APRIORI BH

Agencija za profesionalno usavršavanje Apriori BH na području Bosne i Hercegovine i zemalja u regiji od 2007. godine organizira poslovne obuke s ciljem nadogradnje znanja i razvoja zaposlenih u firmama, institucijama i organizacijama. Naglasak na obukama koje organiziramo je kvaliteta i praktično iskustvo predavača, koji su zaslužni za prenošenje znanja učesnicima. www.apriori.ba