

Позив на семинар

„Успјешна продаја“

Градска развојна агенција позива све заинтересоване да се пријаве за учешће на семинару „Успјешна продаја“ који ће се одржати у Музичком павиљону (Стакленац) парк Петар Кочић, 31.01-01.02. 2018. године.

Семинар је намјењен менаџерима, руководиоцима, директорима, шефовима организационих јединица, кадровској служби, вођама тимова, свима који се баве продајом и свима који желе унаприједити рад својих организација.

Циљеви семинара:

- Унапређивање знања полазника у области продаје
- Да научимо како да подстичемо и његујемо лојалност купаца
- Стицање потпуног азумијевања продајног процеса и научити како да будемо продајно организовани са јасним циљевима продаје
- Развити системски приступ у разумијевању потреба других и остваривању утицаја
- Овладавање алатима који продају цине ефективном и ефикасном

Семинар је осмишљен с циљем да полазнике учини што више продуктивним дајући им практичне, релевантне вјештине које могу одмах примијенити на послу. Наша метода активног учења ураћа полазнике у интензивне практичне вјежбе, активности и стварне симулације. Резултат? Брже учење и задржавање научене материје.

Задаци: Да се полазници оспособе за примјену продајних вјештина према потврђеним моделима и најбољом продајном праксом са намјером практичне употребе на радном мјесту одмах након изведене радионице.

Зашто присуствовати овом семинару?

У брзо промјенљивом окружењу данашњице, успјех припада високо мотивисаним, одговорним и јасно фокусираним појединцима са правим продајним знањем, ставовима, вјештинама и навикама. Сваки појединац када добије прилику да унапређује своје таленте с правом стратегијом и вјештинама придонијет ће ефективности продаје и расту организације на ефикасан и позитиван начин. Овај семинар је осмишљен како би помогао учесницима да развију своје личне потенцијале и дођу до врхунских перформанси, постизања циљева, задовољства купаца и врхунске ефективности продаје. Продавац који нема квалитетно рјешење за купца, може продати само ако има среће.

Садржај:

- Упознавање и циљеви успјешне продаје
- Концепт ефективне продаје
- Модели продаје
- Купац (приступ, понашање, проналажење и однос)
- Продајна комуникација
- Упознавање и унапређење продајних вјештина и понашања
- Алати за успјешну продају (конкретизација науценог са јасно дефинисаним корацима и рјешењима који се могу примијенити у свакодневном пословању)

Трајање: 2 дана

Семинар ће се одржавати у термину од 09:00 -16:00 часова.

Котизација за семинар, која укључује учешће на семинару, ручак и освјежење, износи 70 КМ по особи а пријаве се могу доставити путем електронске поште: brana.babic@cidea.org или путем телефона број: 051/394-250.

Директор
Мр Марио Милановић



ГРАДСКА РАЗВОЈНА АГЕНЦИЈА

БАЊА ЛУКА

Цара Лазара 42, 78000 Бања Лука

Република Српска - БиХ

Е-пошта: info@cidea.org

Интернет: www.cidea.org

Телефон: +387 51 433 460

+387 51 394 250

Факс: +387 51 433 461

+387 51 394 261