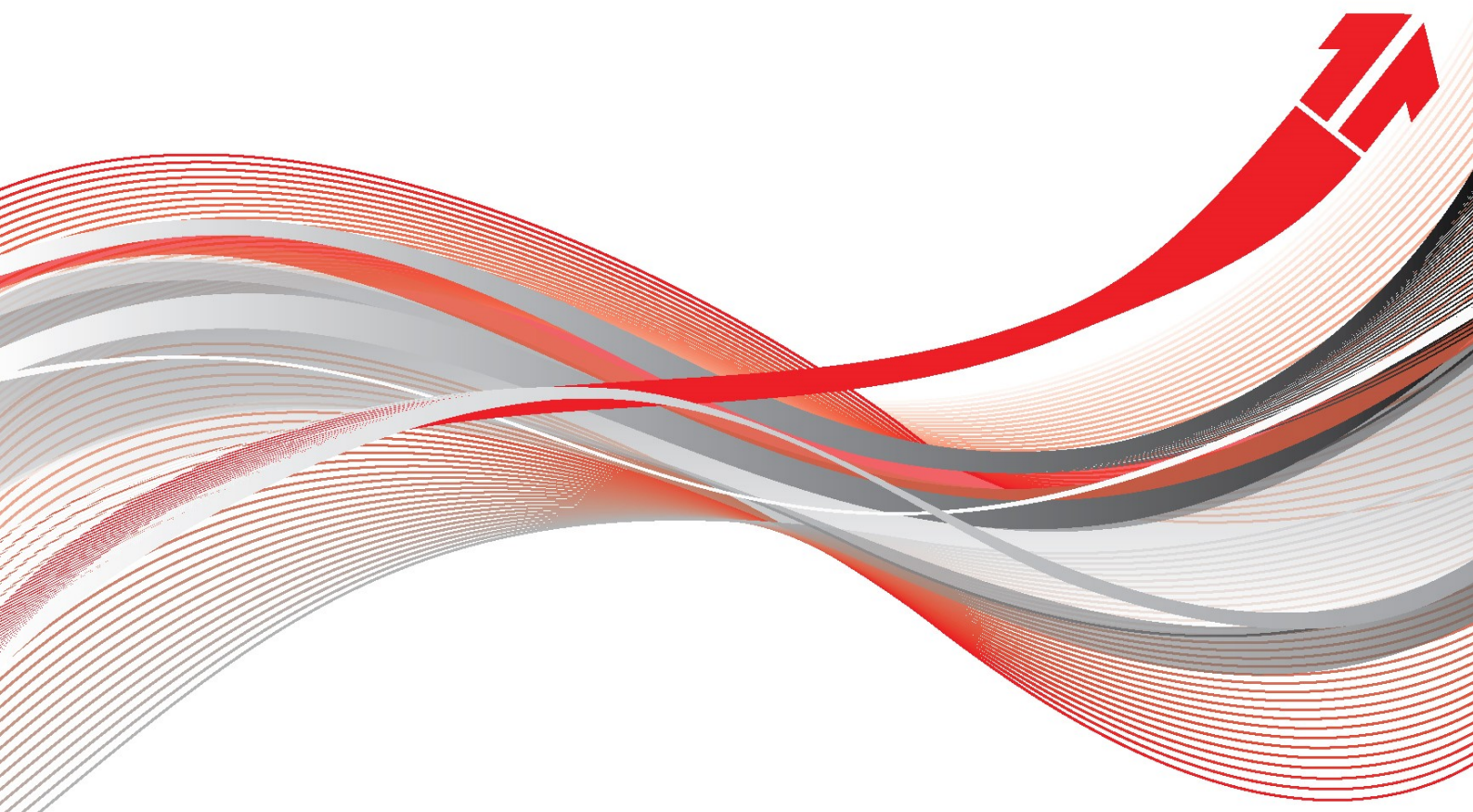


POZIV NA OTVORENI SPECIJALISTIČKI SEMINAR

Unapređenje prodajnih veština

Termin: 15. i 16. novembar 2018.



Opis seminara

Osnovni cilj treninga je da omogući učesnicima dublje razumevanje, prenošenje adekvatnih praktičnih iskustava i unapređenje znanja kroz diskusiju i vežbanja, u sledećim oblastima:

- Suštinsko razumevanje procesa koji se u celosti definišu pod nazivom prodaja.
- Na šta je potrebno obratiti pažnju, koja znanja i veštine su potrebne kako bi ispravno bio sagledan klijent, a zatim i adekvatno uslužen.
- Koji su najvredniji alati koje koriste dobri prodavci i najefikasniji načini njihove upotrebe.
- Načini održivosti celokupnog sistema poslovanja, baziranog na prodaji, a zasnovan na upravljanju internim resursima.
- Komunikacije u procesu saradnje sa klijentom.
- Percepcija sebe kao prodavca
 - Da li sam ja u svojoj biti prodavac?!
 - Šta mene čini dobrim prodavcem?!
- Smernice za dalji (samo)razvoj

Sadržaj

Modul 1 – Komunikacija

- *Ko je i u kojoj meri odgovoran za kvalitet i izgradnju odnosa.*
- *Elementi komunikacije na koje se mora obratiti pažnja.*
- *Neverbalna i verbalna komunikacija-značaj i uticaj.*
- *Najčešće greške u komunikaciji i načini za njihovo prevazilaženje.*
- *Smernice za poboljšanje komunikacije.*
- *Aktivno slušanje-principi i efekti. Asertivnost.*
- *Radionica*

Modul 2 – Interni klijenti vs. Eksterni klijenti

- *Holistički pristup izgradnje odnosa u pristupima koji čine prodajni lanac.*
- *Uticaj jedinstvenog i celokupnog pristupa ka internim i eksternim klijentima na ukupne rezultate i njihovu održivost.*
- *Uticaj internih klijenata na rezultate prodaje.*
- *Prodaja kao timska aktivnost.*
- *Radionica*

Modul 3 - Struktura prodajnog lanca

- Šta ga čini, gde počinje i čime se završava.
- Prodajne ili Post-prodajne aktivnosti.
- Dinamički koncept
- Radionica

Modul 4 – Pregovaranje

- Elementi pregovaračkog procesa.
- Zlatna pravila pregovaranja.
- Kako rešavati reklamacije/prigovore.
- Faze pri obradi reklamacija.
- Kako upravljati (ne)zadovoljstvom klijenta.
- Radionica

Modul 5 – Prodavac ili menadžer prodaje

- Šta je posao jednog a šta drugog.
- Koja pozicija od navedenih je potrebna za vreme i tržište u kom radimo, i zašto.
- Transformacija iz faze prodaje klijentu u proces da klijent kupuje.
- Radionica

Modul 6 – Upravljanje portfoliom

- Cross Selling & Up Selling – 'Pros and Cons'
- Alati za upravljanje prodajnim aktivnostima i održavanja portfolija.
- Sales pipe line.
- Primeri

Modul 7 – Clienting

- Trendovi u klijentingu.
- Ciljevi u klijentingu.
- Proaktivan i planski pristup klijentu-dugoročno vezivanje klijenta.
- Odnosi sa klijentima kao faktor uspeha-izgradnja, održavanje i razvoj.
- Pravila dobre usluge. Šta klijent u biti želi.
- Povezanost između zadovoljstva klijenta i zadržavanja klijenta.
- Benefiti koje možemo ostvariti od saradnje sa klijentom.
- Radionica

Modul 8 – Rezime i smernice učesnicima

Ciljna grupa

Prodajne radionice su namenjene onima koji žele i spremni su da aktivno učestvuju i time podignu svoj nivo percepcije prodaje na viši nivo, oni koji će biti otvoreni za novo iskustvo, koji žele da se dodatno edukuju, a ne da treniraju, da dođu do ideja i motivacije kako da nastave da se usavršavaju u onome što se jednom rečju naziva prodaja.

Namenjen je isključivo onima koji su uvereni da je prodaja ono čime žele da se bave, da je kao aktivnost bolje razumeju, da se usavršavaju, da prođu inovativno iskustvo koje će ih učiniti još uspešnijim i otvoriti im nove vidike.

Benefiti za učesnika

Cilj seminara je sistematizovanje dosadašnjih znanja i veština iz domena prodaje, nadogradnja i unapređenje kroz inovativni, a kroz praksu dokazan, praktičan rad kao i dobijanje individualnih ideja i smernica za dalje usavršavanje.

Kako će radionice biti delom otvorenog tipa kako bi se uključila individualna iskustva, stavovi, problemi i nedoumice koje učesnici imaju u svom radu, kako bi se kreirale što realnije studije slučaja kako bi se postigao maksimalan efekat za svakog učesnika. Aktivno učestvovanje će doprineti povećanju lične efektivnosti i efikasnosti, a sama nadogradnja kroz dobijene odgovore, iskustvo i ideje će dalje prodajne aktivnosti i buduće rezultate podići na viši nivo.

Na provokativan i izazovan način će navesti učesnike da preispitaju sebe u ulozi prodavca, na način da budu motivisani kroz ideje kako mogu da postignu bolje rezultate, budu uspešniji i zadovoljniji poslom kojim se bave.

Institucija koja uputi svoje zaposlene na ovaj trening dobija kratkoročno i dugoročno, kako na povećanju plasmana tako i na boljem upravljanju prodajnim aktivnostima, održivosti poslovanja, a što se sveobuhvatno odražava na ukupan rezultat poslovanja.

Broj učesnika, trajanje, datum i mesto održavanja

- Broj učesnika po grupi: do 15
- Trajanje obuke: 2 dana
- Datum: 15. i 16. novembar 2018. godine
- Mesto održavanja: Beograd, hotel Šumadija

Trening metode i pristup

Naša obuka je veoma interaktivna, program je dizajniran tako da upotpuni i razvije znanja i veštine učesnika obuke, a temelji se na transferu teorijskih i praktičnih znanja i iskustava od strane našeg cenjenog predavača. Koncept obuke podrazumeva odnos 70% : 30% u korist praktičnog rada, u poređenju sa sticanjem teorijskih osnova.

Metodologija rada sa učesnicima se sastoji od:

- Interaktivnog predavanja i diskusije
- Praktičnih vežbi i studija slučajeve
- Pitanja i odgovori

Satnica

08.45 – 09.00	Dolazak učesnika
09.00 – 10.30	Obuka
10.30 – 11.00	<i>Pauza</i>
11.00 – 12.30	Obuka
12.30 – 13.30	<i>Pauza za ručak-ketering</i>
13.30 – 15.00	Obuka
15.00 – 15.30	<i>Pauza</i>
15.30 – 17.00	Obuka

O nama

Finnok edukacija i konsalting je osnovana sa ciljem profesionalne edukacije u finansijskom i korporativnom sektoru.

Mi okupljamo tim veoma iskusnih predavača iz bankarskog i korporativnog sektora, koji poseduju višegodišnje relevantno iskustvo, što obezbeđuje visok nivo kvaliteta u oblasti profesionalne edukacije za finansijski sektor i privredu, konsalting i realizaciju projekata.

Osnovno usmerenje nam je edukacija u finansijskom sektoru, a prednost naših treninga je što su dizajnirani uvažavajući tržišne trendove i potrebe u finansijskim organizacijama, a sa ciljem maksimalne primenljivosti znanja svakog pojedinačnog učesnika. Treninzi su razrađeni prema modulima i dominantno su zastupljeni praktični primeri.

Naš program za obuku postavlja standarde i omogućava učesnicima da unaprede svoja znanja i veštine, što utiče na unapređenje nivoa uspešnosti kompanije u celini.

FINNOK tim, osim na tržištu Srbije, deluje regionalno, odnosno pokriva i tržišta Bosne i Hercegovine, Crne Gore i Makedonije.

Takođe, razvili smo poseban koncept in-house trening programa, sa ciljem kontinuirane edukacije i maksimizacije učinaka edukacije.

O predavaču

Nenad Ratkov Posедуje više od 17 godina radnog iskustva, od čega 10 godina na senior-menadžment pozicijama. Bavio se upravljanjem u finansijskim institucijama (poslovnoj banci/lizing kompaniji na poziciji izvršnog direktora i osiguravajućoj kompaniji-zamenik regionalnog direktora) i u realnom sektoru (na poziciji generalnog direktora velikog privrednog društva koje pripada agro i prehrambenoj industriji). Angažovan je kao konsultant od strane banaka u domenu analiza i razvoja poslovanja sa realnim sektorom. Nenad Ratkov ima zvanje diplomiranog inženjera mašinstva, a svoje akademsko znanje je proširio na bankarskoj akademiji u Frankfurtu.

Inženjerska logika zajedno sa ekonomskim znanjima i praktično implementiranim menadžment alatima u različitim sektorima učinili su da se pristupanje, sagledavanje i rešavanje poslovnih izazova se odvija na nesvakidašnje kreativan i sveobuhvatan, a opet inženjerski precizan način, što konačnom rešenju daje suštinski kvalitet i originalnost. Refleksija navedenog je najbolje vidljiva tokom izlaganja i diskusija na njegovim treninzima.

Cena

Cena učešća na seminaru iznosi **350 EUR**, uvećano za PDV (u dinarskoj protivvrednosti, po srednjem kursu NBS na dan uplate), po učesniku.

Cena seminara uključuje štampani trening materijal, sertifikate o učešću, osveženje u pauzama i katering za svakog učesnika treninga.

Više informacija o načinu prijavljivanja i profakturi za uplatu možete dobiti putem e-maila:

office@finnok.com

snezana.aleksic@finnok.com

Finnok edukacija i konsalting doo