

Za sudionike kojima je potreban smještaj, organizator je osigurao ugodan smještaj u Hotelu "BRISTOL" – u centru Mostara, po pristupačnim cijenama u jednokrevetnim sobama 90,00 KM po osobi/dnevno (dvokrevetne sobe po osobi/dnevno 66,00 KM).

Rezervacije smještaja osigurava organizator na temelju Vaše prijave. Troškovi smještaja plaćaju se izravno na recepciji hotela.

HOTEL "BRISTOL" MOSTAR

Ul. Mostarskog bataljona bb.

88000 Mostar

Tel. +387 36 500 100;

Fax: +387 36 500 502

E-mail: info@bristol.ba

www.bristol.ba

.....
Broj učesnika ograničen.
.....

Kotizacija za učešće na Seminaru

150,00 KM bez uključenog PDV-a.

Kotizacija uključuje troškove sudjelovanja u radu seminara, osvježenje u pauzama, ručak nastavnu dokumentaciju i Uvjerenje o usavršavanju - Certifikat. Za tri ili više učesnika iz iste organizacije odobravamo popust.

Iznos kotizacije uplaćuje se na osnovu predračuna prema dostavljenoj prijavnici za seminar ili nakon izvršene usluge.

Banka: SBERBANK BH DD
Račun broj: 140 101 001 411 7413
ID broj: 4201044570009
PDV broj: 201044570009
Rješenje broj: 065-Reg-17-001737

STRUČNO USAVRŠAVANJE prodajnog osoblja koji rade u B2B i B2C okruženju:

**Vlasnici, Key Account Manageri,
voditelji prodaje, komercijalisti i svi
koji žele postići uspješnu prodaju
proizvoda i usluga u realnom i
javnom sektoru, privrednim
društvima, državnim firmama i
institucijama i drugim pravnim
licima, kao i fizičkim osobama**



“UPRAVLJANJE PRODAJOM: Odnos između Voditelja prodaje i Prodavača”

- **Prodajni proces**
- **Globalni Prodajni planovi**
- **Pojedinačni prodajni ciljevi**
- **Voditelj prodaje kao “trener”**
- **Odnosi između Voditelja prodaje i Prodavača**

**MOSTAR, 12.06.2019.
HOTEL “BRISTOL”**

INTERQUALITY d.o.o. Centar za razvoj poslovnih sistema i edukaciju

Na našim seminarima i treninzima, u ugodnoj atmosferi uz visokostručne voditelje moći ćete istražiti vlastite potencijale i proširiti granice vlastitih sposobnosti i kreativnosti.



Gdje možete dobiti više informacija?

INTERQUALITY d.o.o. Sarajevo

Centar za razvoj poslovnih sistema i edukaciju
I. Ljubovića br. 15., 71000 Sarajevo

Tel: +387 33 762 545; Fax: +387 33 762 546;
Mob: + 387 62 991 244;
Voditelj seminara: Ismet Kapo, dipl.ecc.
e-mail: info@interquality.ba

Unaprijedite Vaš prodajni proces!

Učite sa nama!

Poštovane/i
Pozivamo vas da se prijavite i
sudjelujete na stručnom
usavršavanju!

Iz dugogodišnje i bogate prakse u edukaciji prodajnog osoblja, uvidjeli smo da, usprkos raširenosti i sveprisutnosti prodaje i danas nailazimo na mnoge nepoznanice, pogrešna shvaćanja i nerazumijevanja prodaje.

Za uspostavljanje prodajnih ciljeva i njihovo uspješno izvršenje, zaduženi su prodavači, ali i njihovi prvi pretpostavljeni — Voditelji prodaje. Zato je posebno važan kvalitet odnosa između Voditelja prodaje i prodajnog savjetnika, odnosno, Prodajnog tima, kojim on/ona upravlja. Prodavači se svakodnevno susreću sa zahtjevima za izvršenje zadatih ciljeva, čije uspješno savladavanje pretpostavlja usvajanje i primjena novih znanja. Poslodavci trebaju biti svjesni da su izdaci za obrazovanje i edukaciju kadrova njihova najisplativija investicija, što u konačnici znači povećanje prometa, profita i zadovoljstvo kupaca, zaposlenih i partnera.

Ciljevi Seminara:

- Upoznati se sa procesom prodaje;
- Spoznati važnost i ulogu prodavača u prodaji
- Analiza odnosa između Voditelja prodaje i Prodajnog savjetnika
- Metodologija pravljenja Globalnog plana i Pojedinačnih planova prodaje
- Spoznati važnost akvizicije novih kupaca

Predavač:
Ismet Kapo, dipl.ecc.
©CCBH

Certificirani Trener prodajnih vještina

Program stručnog usavršavanja:

- Važnost prodaje i misija prodavača;
- Upoznavanje sa osnovama komunikacije: verbalna – pisana - neverbalna;
- Proces prodaje:
- Prvi utisak - Pozitivan stav prema kupcu;
- Ispitivanja potreba kupaca;
- Metodologija predstavljanja proizvoda;
- Pregovaranja i rješavanje prigovora
- Komplementarna prodaja kao alat za uvećanje prodajne cijene - Upselling/Cross Selling;
- Zaključivanje prodaje—Narudžba kupca
- Globalni Plana Prodaje— Metodologija;
- Odnos Sales Manager –Prodavač;
- Pojedinačni ciljevi prodavača i prodajnog tima;
- Upravljanje vremenpm—Time Management;
- Način kontaktiranja novih kupaca: praktični primjeri korištenja alata i baza;
- Radionica: Stimulacija prodavača, načini stimulacije, destimulacije, postizanja win-win situacije

Dnevni raspored rada:

12.06.2019.od 09:30 - 16,00 sati

Način rada:

Seminar je interaktivan i pretpostavlja uključivanje u rad svakog učesnika u bilo kojem trenutku. Primjenjuju se: teorijska nastava, praktične vježbe, zadaci, simulacija; razmjena praktičnih iskustava i primjera dobre prakse, individualni i timski rad i Radionice.

E-5543 PRIJAVNICA ZA STRUČNO
USAVRŠAVANJE

**“UPRAVLJANJE PRODAJOM: Odnos između
Voditelja prodaje i Prodavača”**

Mostar, 12.06.2019.

Prijave poslati do 31.05.2019.

Naziv i adresa organizacije:	
ID broj: PDV broj:	
Telefon:	Fax:
e-mail:	www.
Zanimanje/radno mjesto:	
Ime i prezime:	Smještaj zaokruži
1.	1/1 1/2
2.	1/1 1/2
3.	1/1 1/2
4.	1/1 1/2
5.	1/1 1/2
M.P.	Odgovorna osoba: