

SEMINAR "SAVLADAJTE UMIJEĆA PRODAJE I KOMUNIKACIJE: KLJUČNE VJEŠTINE ZA MAKSIMALNE REZULTATE"



14,15 I 16. OKTOBAR 2024, HOTEL SUNCE, NEUM

Video snimak: 23.10.2024. godine

Video snimak: 29.10.2024. godine

INFORMACIJE: 066 299 999, 066 240 000, 051 466 600

Šifra: 1110



SEMINAR "SAVLADAJTE UMIJEĆA PRODAJE I KOMUNIKACIJE: KLJUČNE VJEŠTINE ZA MAKSIMALNE REZULTATE"

14,15. i 16. oktobar 2024. godine u Hotelu "Sunce", Neum

23. oktobar 2024. godine - video snimak

29. oktobar 2024. godine - video snimak

- Snimak se može pratiti narednih 10 dana od termina za koji ste se prijavili

Poštovani/a,

Pozivamo Vas na trodnevni seminar koji će se održati od 14. do 16. oktobra 2024. godine, a koji je osmišljen da unaprijedi Vaše prodajne i komunikacijske vještine te Vam pruži alate za efikasnije poslovanje. Ovaj seminar pruža jedinstvenu priliku da steknete nova znanja o tome kako bolje razumjeti klijente, unaprijediti prodaju te strateški komunicirati unutar svoje organizacije i na tržištu.

Na našem seminaru ćete naučiti kako:

- **Savladati umijeće prodaje i povećati prihode**
- **Razumjeti potrebe i ponašanje kupaca**
- **Izgraditi dugoročne odnose s klijentima**
- **Kreirati učinkovite komunikacijske strategije**
- **Povećati svoju konkurentnost na tržištu**

Što Vas očekuje:

- **Praktična znanja** koja možete odmah primijeniti u svom poslu.
- **Interaktivne radionice** i diskusije.
- **Mogućnost umrežavanja** s drugim profesionalcima.
- **Certifikat o završenom seminaru.**

Seminar je namijenjen: Svim profesionalcima u privatnim i javnim preduzećima i institucijama koji žele unaprijediti svoje vještine prodaje, od početnika do iskusnih prodavača. Bilo da radite u prodaji proizvoda, usluga ili nekretnina, ovaj seminar će vam pružiti vrijedne uvide u psihologiju kupaca, tehnike pregovaranja i izgradnje dugoročnih odnosa. Takođe namijenjen je svima koji žele učinkovitije komunicirati u poslovnom okruženju. Bilo da ste menadžer, poduzetnik, zaposlenik u marketingu ili bilo kojoj drugoj ulozi koja zahtijeva dobre komunikacijske vještine, ovaj seminar će vam pomoći da usavršite svoje vještine prezentacije, pisane komunikacije i međuljudskih odnosa.

Naš tim iskusnih predavača i stručnjaka će kroz interaktivne radionice i diskusije osigurati da dobijete praktične savjete koje odmah možete primijeniti u svom poslu.

Ne propustite priliku da unaprijedite svoje vještine i ostvarite bolje poslovne rezultate!

- **Dodatno, učesnici će imati priliku osvojiti vrijedne nagrade tokom seminara!**

Spojite poslovno i ugodno na seminaru u Neumu! Uživajte u znanju vrhunskih predavača, a nakon radnog dijela opuštajte se na prekrasnim plažama ovog bisera Jadrana.

Rezervišite svoje mjesto već danas.

Srdačno Vas očekujemo!

Predavači su:

DRAŽENA PERANIĆ, s više od 30 godina iskustva u strateškom komuniciranju, javnom informiranju, medijima i upravljanju razvojnim projektima. Međunarodno iskustvo i znanje u strateškom komuniciranju, usklađivanju komunikacijskih s razvojnim ciljevima, rukovođenju projekata i medijskog djelovanja stjecala u SAD, zemljama Zapadnog Balkana i EU, potom Egiptu, Maroku, Indoneziji, Tanzaniji i Tajlandu. Obnašala dužnost direktorice projekta američke vlade za razvoj medija u BiH te glavne i odgovorne urednice medijske agencije EU za Zapadni Balkan.

SANDA LJUKOVAC, HR profesionalac, edukator i moderator, više od 25 godina profesionalno predana implementaciji i unapređenju poslovne oblasti Upravljanja ljudskim resursima. Aktivnost upravljanja ljudskim resursima obnaša u različitim privrednim industrijama u BiH kao i kompanijama u regionu. Od 2015. godine aktivan je član i jedan od osnivača Udruženja za upravljanje ljudskim resursima. Pored diplome diplomiranog ekonomiste posjeduje niz HR licenci za profiliranje i procjenu kandidata, DDI Target selection licence alat za intervjuisanje i procjenu kandidata prilikom selekcijskog procesa, licencu po modelu HOGAN Assessment centra, licence SDI modela u cilju identifikovanja i formiranja timova. Point of You praktičar. U segmentu edukacije posjeduje niz certifikata i licenci za pripremu i izvedbu seminara sa fokusom na unaprijeđenje univerzalnih vještina. Posjeduje izraženu želju i motivaciju da stečena znanja i iskustva podijeli sa učesnicima seminara kroz interakciju i otvorene diskusije.

ZA SVE UČESNIKE OBEZBIJEĐEN JE RUČAK PRVOG DANA I PIĆE NA PAUZAMA.

BUDŽETSKI KORISNICI, MOGU PRISUSTVOVATI SEMINARU UZ ODGODU PLAĆANJA, ALI UZ OBAVEZNU PRIJAVU.

Sve informacije vezane za seminar možete dobiti na brojeve telefona: **066/299-999** i **066/2400-000** ili naći na zvaničnom sajtu www.evropakomunikacije.com

Ukoliko ste zainteresovani da prisustvujete ovom seminaru molimo Vas da svoj dolazak potvrdite na adresu: kontakt@seminari.org ili na telefon **066/299-999**.

KOTIZACIJA ZA UČEŠĆE

<p>RANE PRIJAVE do 25.09.2024.</p> <p>270 KM /učesniku</p> <p>(PDV nije uključen)</p> <ul style="list-style-type: none">• Pristup svim predavanjima• Catering na pauzama i ručak prvog dana• Radni materijal• Ostalo	<p>REGULARNA CIJENA</p> <p>290 KM /učesniku</p> <p>(PDV nije uključen)</p> <ul style="list-style-type: none">• Pristup svim predavanjima• Catering na pauzama i ručak prvog dana• Radni materijal• Ostalo	<p>DODATNI POPUST</p> <p>- 10 %</p> <p>Za prijave 2 i više osoba iz iste organizacije odobrava se dodatni popust od 10% na ukupnu cijenu kotizacije.</p>
---	--	--

Cijena video snimka je 180,00 KM plus PDV.

Pozivamo Vas da svoje učešće što prije prijavite uz napomenu da budžetski korisnici, naravno, mogu prisustvovati uz odgodu plaćanja, ali uz obaveznu prijavu!

Prijave slati na e-mail: kontakt@seminari.org ili na fax: 051 466 601.

CERTIFIKATI

Po završetku događaja, učesnici dobijaju certifikate o učešću na seminaru.

SMJEŠTAJ

Kotizacija ne uključuje smještaj učesnika. U Neumu se nalazi velik broj hotela gdje učesnici mogu odsjesti, a postoji mogućnost i privatnog smještaja. Za učesnike seminara obezbijedene su povoljnije cijene smještaja u samom hotelu "Sunce". Za povoljnije cijene, prilikom rezervacije u hotelu "Sunce" dovoljno je da naglasite da ste učesnik seminara.

Cijena noćenja za učesnike seminara je:

- 1/2 soba : 90,00KM / osobi / danu / uključen doručak

- 1/1 soba : 140,00KM / danu / uključen doručak.

Boraviš taksa je uključena u cijenu. Parking - gratis.

Web adresa hotela "Sunce" je www.hotel-sunce.com , E-mail: info@hotel-sunce.com
Telefoni 036-880-033, 036-885-808

DODATNE INFORMACIJE

Dodatne informacije zainteresirani mogu dobiti na telefon **066 299 999** i **066 240 000**.

PROGRAM SEMINARA

14.10.2024. - PONEDELJAK

- 10:30 - 11:00 Prijavljivanje učesnika i podjela materijala
- 11:00 - 11:10 Uvodna riječ i predstavljanje predavača
- 11:10 - 11:40 **ZAŠTO JE PRODAJA JEDNO OD NAJSTARIJIH ZANIMANJA I ZBOG ČEGA JE TAKO VAŽNA**
- 11:40 - 12:20 **KAKO KLIJENTI RAZMIŠLJAJU I TIPOVI KLIJENATA**
- 12:20 - 12:50 Kafe pauza
- 12:50 - 13:30 **PRODAJNA PLATFORMA I NJENE KARAKTERISTIKE**
- 13:30 – 14:30 **Zajednički ručak**
- 14:30 - 15:00 **PRODAJNI KORACI I NJIHOVA PRIMJENA**
- 15:00 - 16:00 **KAKO UNAPRIJEDITI PRODAJU I PRAVILA ZA PRODAJU DODATNIH I SKUPLJIH PROIZVODA**
- 16:00 - 16:30 **KAKO ODRŽAVATI DUGOROČNE ODOSE SA KLIJENTOM**

15.10.2024. - UTORAK

- 10:00 - 10:30 **KAKO DONOSIMO ODLUKE O KOMUNICIRANJU INTUITIVNO, PRATEĆI TRŽIŠTE, BIRAJUĆI SIGURNOST ILI NEŠTO DRUGO**
- 10:30 - 11:20 **KAKO RAZMIŠLJATI STRATEŠKI - DA LI KOMUNIKACIJA PODRŽAVA RADNI PLAN I POSTIZANJE CILJEVA ORGANIZACIJE**
- 11:20 - 11:50 Kafe pauza
- 11:50 - 12:30 **KAKO IZGLEDA KOMUNIKACIJSKA STRATEGIJA - DIZAJN OD A DO Z**
- 12:30 - 13:20 **KAKO DEFINIRATI KOMUNIKACIJSKE CILJEVE, CILJNE GRUPE, KOMUNIKACIJSKE KANALE I KLJUČNE PORUKE**
- 13:20 - 13:35 **IZVLAČENJE SRETNIH DOBITNIKA NAGRADA**
- 13:35 - 13:50 Pauza
- 13:50 - 14:50 **ZAŠTO NEKE PORUKE IMAJU EFEKTA A NEKE NE; KAKO KREIRATI SADRŽAJ?**
- 14:50 - 15:00 **PITANJA I ODGOVORI**

16.10.2024. - SRIJEDA

- 10:00 - 11:00 **SUSTAVNO PRATITI SPROVEDBU KOMUNIKACIJSKE STRATEGIJE, EVALUIRATI UČINKOVITOST KOMUNIKACIJSKIH AKTIVNOSTI TE**

IDENTIFICIRATI NAUČENE LEKCIJE (MEL – MONITORING, EVALUATION, LEARNING).

11:00 - 11:15 **PODJELA CERTIFIKATA**

1. DAN „VJEŠTINA PRODAJE“ – KAKO SE PRIPREMITI ZA USPJEŠNU PRODAJU

Šta klijenti danas žele, kakav pristup i šta zapravo kupuju, sve to kao i kako se pripremiti za prodajni razgovor koristeći metodologiju prodajnih koraka, u vremenu kada imamo vrlo malo vremena da privučemo pažnju i kreiramo potrebu

1. ZAŠTO JE PRODAJA JEDNO OD NAJSTARIJIH ZANIMANJA I ZBOG ČEGA JE TAKO VAŽNA?

- Suština prodaje i njene osnovne komponente
- Kako razmišljaju kompanije koje provode najbolje prodajne strategije,
- Kompetencije dobrog prodavača.

2. KAKO KLIJENTI RAZMIŠLJAJU I TIPOVI KLIJENATA

- Očekivanja klijenata danas, F2F ili online prodaja ili oboje
- Kako osmisliti prodajnu strategiju koja odražava brigu o klijentu,
- Tipovi klijenata i njihova očekivanja,
- Šta utiče na zadovoljstvo i/ili nezadovoljstvo klijenata.

3. PRODAJNA PLATFORMA I NJENE KARAKTERISTIKE;

- Šta je prodajna platforma i koji su njeni osnovni elementi,
- Kako kreirati vlastitu prodajnu platformu i po njoj postupati,
- Kako pratiti uspješnost onoga što smo definisali kroz prodajnu platformu

4. PRODAJNI KORACI I NJIHOVA PRIMJENA.

Ključni koraci prodaje

- 1. Priprema za prodaju i pronalaženje klijenata, prepoznavanje tipova klijenata**
- 2. Uspostavljanje povjerenja, izgradnja integriteta,**
- 3. Utvrđivanje potrebe, sposobnost slušanja**
- 4. Ponuda rješenja (prezentacija rješenja)**
- 5. Zaključivanje prodaje i prevazilaženje prigovora ,**

5. KAKO UNAPRIJEDITI PRODAJU I PRAVILA ZA PRODAJU DODATNIH I SKUPLJIH PROIZVODA

- Definisanje dodatnih proizvoda,
- Definisanje skupljih proizvoda
- Primjena pravila za prodaju dodatnih i skupljih proizvoda

6. KAKO ODRŽAVATI DUGOROČNE ODNOSI SA KLIJENTOM

- Povratak na pripremu za prodaju, kako smo je uradili i šta smo mogli uraditi drugačije,
- Praćenje razvoja odnosa sa klijentom , šta je dobro a šta može biti drugačije
- Uspostavljanje dugoročnih odnosa sa klijentom.

Benefiti radionice:

- Polaznici će osvijestiti važnost uspostavljanja prodajne platforme,
- Polaznici će osvijestiti prodajne korake ,
- Polaznici će osvijestiti vlastiti uticaj na uspješnost prodajnog odnosa sa klijentom,
- Polaznici će unaprijediti sposobnost slušanja i prepoznavanja potreba klijenata

2. DAN - „EKSTERNO STRATEŠKO KOMUNICIRANJE“- KAKO KREIRATI STRATEGIJU KOMUNICIRANJA PREMA KLIJENTIMA/PARTNERIMA

Kome su radionice namijenjene: Svima koji imaju uticaj na eksterno i interno komuniciranje, u današnje vrijeme su to gotovo sve poslovne funkcije u organizacijama bilo kroz upravljanje ljudima, procesima, projektima kao i odnosima sa klijentima.

1. Kako donosimo odluke o komuniciranju

- Upoznati karakteristike strateškog komuniciranja
- Upoznati tok donošenja strateških odluka - intuitivno, igrajući na sigurno ili nešto drugo.
- Upoznati karakteristike donošenja strateških odluka
- Sagledavanje svih potencijalnih uticaja.

2. Šta znači razmišljati strateški i koliko komunikacijska strategija podržava ciljeve organizacije

- Naučiti prepoznati vezu između strateškog plana i taktičkih planova komuniciranja
- Osvijestiti razliku strategije i operativnog plana,
- Naučiti koji su to ključni aspekti praćenja provedivosti plana
- Naučiti kada je strategija uspješna i doprinosi dostizanju ciljeva organizacije.

3. Kako izgleda Komunikacijska strategija - dizajn od A do Z;

- Naučiti pripremiti komunikacijsku strategiju
- Naučiti osnovne korake u kreiranju komunikacijske strategije
- Naučiti kako uključiti viziju, misiju i vrijednosti organizacije u učinkovitu komunikaciju
- Naučiti identifikovati probleme neučinkovite komunikacije i načine za njeno poboljšanje.
-

4. Kako definirati komunikacijske ciljeve, ciljne grupe, komunikacijske kanale i ključne poruke

- Naučiti definisati komunikacijske ciljeve,
- Naučiti definisati ciljne komunikacijske grupe,
- Naučiti definisati ciljne komunikacijske kanale,
- Naučiti kreirati ključne poruke

Benefiti radionice:

- Polaznici će osvijestiti važnost strateškog komuniciranja
- Polaznici će osvijestiti neophodnost uvezivanja ciljeva komuniciranja sa planovima organizacije
- Polaznici će lakše i efikasnije kreirati akcijske komunikacijske planove
- Polaznici će osvijestiti bitnost monitoringa i evaluacije u provođenju učinkovitog komuniciranja.

3. DAN

Sustavno pratiti sprovedbu komunikacijske strategije, evaluirati učinkovitost komunikacijskih aktivnosti te identificirati naučene lekcije (MEL – Monitoring, Evaluation, Learning).

- Naučiti svrhu monitoringa i učinkovitost evaluacije
- Osvjestiti bitnost istraživanja, prikupljanja podataka i redovitog praćenja komunikacijskih aktivnosti
- Naučiti odrediti mjerljivost komunikacijskih ciljeva
- Naučiti različite metodologije i primjenu MEL-a.



Prijatelji seminara:



032 822 310
061 903 703

RADIO ZOS
107 FM



Radio Zavidovići
FM 92,5 MHz
AM 1503 Khz



030 541 100



052/231-176



051 329-200



PRIJAVA ZA UČEŠĆE NA SEMINARU

Šifra: 1110

**SEMINAR "SAVLADAJTE UMIJEĆA PRODAJE I
KOMUNIKACIJE: KLJUČNE VJEŠTINE ZA MAKSIMALNE
REZULTATE"**

Molimo Vas da označite način na koji želite da pratite seminar:

- Prisustvom u hotelu "SUNCE", Neum, 14,15 i 16. oktobar 2024. godine
 Video snimak seminara, 23. oktobar 2024. godine
 Video snimak seminara, 29. oktobar 2024. godine

Snimak se može pratiti narednih 15 dana od termina za koji ste se prijavili

Podaci o organizaciji

Naziv pravnog / fizičkog lica:

Adresa:

E-mail:

Grad:

Telefon:

Fax:

JIB:

PDV broj:

Podaci o polaznicima

	Ime i prezime	E-mail	Mobilni
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			

Kontakt osoba

Ime i prezime:

Telefon:

E-mail:

Datum: _____

Potpis: _____

Molimo Vas da prijavu pošaljite na e-mail: kontakt@seminari.org ili na fax: 051/466-601
Kada dobijemo prijavu na osnovu nje šaljem Vam predračun. Dodatne informacije
zainteresirani mogu dobiti na telefone 066/299-999, odnosno 066/240-000 i 051/466-602.