

Syllabus za seminar

Prodajne vještine - kako postati najbolji u prodaji

Podaci o predavaču/ici

Ime i prezime: Branka Sarić

E-mail adresa: brankalanasarić@gmail.com

Biografija predavača/ice:

Branka Sarić je diplomirala na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Sarajevu - smjer Marketing međunarodna razmjena. Svoju profesionalnu karijeru započinje u firmi Velefarmacija doo Sarajevo, koja je bila vodeća veledrogerija u BiH. Radila je na poslovima prodaje i marketinga kao Rukovodilac odjela kozmetike i dijetetike. Nakon toga nastavlja svoj profesionalni angažman u finansijskom sektoru. Tokom poslovne karijere radila je u Raiffeisen banci BiH 15 godina u sektoru Retaila na poslovima Direktora filijale, a nakon toga prelazi u ASA Banku na istu poziciju. Izazov joj je bilo i mikrokreditiranje te je 5 godina radila u MKO Sunrise u prodajnom sektoru. Svakodnevni rad sa klijentima joj je bila i stalna motivacija za razvijanje komunikacijskih vještina koje je konstantno usavršavala u izazovima sa kojima se susretala. Od marta 2001.godine posjeduje Certifikat za trenera, te se intenzivno počinje baviti obukama na temu unapređenja prodaje i Sales Coaching-a. Obuke je obavljala u finansijskim institucijama u BiH kao i u inostranstvu. Aktivno je učestvovala na raznim radionicama od kojih se mogu izdvojiti „Situacijsko rukovođenje u organizaciji“ – Dr. Hrvoje Kenfelj Zagreb, zatim „Advanced Credit seminar“ te „Financing the Small Business“ i „Managing the Loan Portfolio“ u organizaciji United States Agency for International Development Sarajevo (USAID).

Opće informacije o seminaru:

Opis seminara:

Istraživanja su pokazala da edukacija kadrova predstavlja snagu svih velikih i uspješnih kompanija. Edukacija prodajnog osoblja jedne kompanije je preduslov za uspješnu prodaju i efikasnost poslovanja kompanije. Rastom prodaje, Vi kao prodavač postajete prepozvatljivi, a Vaša pozicija u kompaniji dobiva na značaju. Prodaja i komunikacija su nesumnjivo ključ uspjeha jedne kompanije. Kako to postići vidjet ćete na seminaru. Vještine prodaje i pregovaranja sa kupcima treba kontinuirano da razvijate, kako bi taj odnos bio uspješan i trajan. Svakom kupcu se moramo prilagoditi, ne možete svima prodavati na isti način. *JEDAN KLJUČ NE OTVARA SVA VRATA!*

Seminar vodi vrhunski trener koji svoja dokazana praktična iskustva stavlja Vama na raspolaganje kroz interaktivni rad i vježbe u maloj grupi trijada koristeći metode analize slučajeva, simulacije i igre uloga.

Kome je namijenjen seminar

Ovaj seminar namijenjen je svima koji su novi u prodaji i onima koji žele unaprijediti svoje vještine prodaje. Usvojena znanja na seminaru su primjenjivi u svim djelatnostima, bez obzira da li je to proizvodnja ili trgovina, maloprodaja ili veleprodaja, jer u konačnici krajnji cilj je prodaja i pred vama je najveći izazov - kako privući i zadržati kupca i prodati proizvod. Kako to postići?

Voditelji prodaje, menadžeri, vlasnici malih i srednjih kompanija su također dobrodošli, jer će znati kako usmjeravati svoj prodajni tim u cilju povećanja efikasnosti poslovanja.

Teme seminara:

- Upoznavanje sa osnovnim koracima prodaje;
- Osvrt na savršenu uslugu klijentima;
- Standardi usluge kao kamen temeljac;
- Kako otkriti klijentove potrebe;
- Postavljanje prikladnih pitanja klijentu.

Očekivanja i ciljevi:

Nakon seminara, učesnici će:

- Naučiti/usavršiti svoje vještine prodaje kroz primjenu 4 osnovna koraka procesa prodaje;
- Primjenom nove strategije u prodaji postat će prepoznatljivi u svom prodajnom timu i kompaniji;
- Novim vještinama u prodaji povećat ćete efikasnost poslovanja;
- Kroz komunikaciju sa kupcima bit ćete u mogućnosti da prepoznate osnovne i dodatne potrebe klijenta;
- Kupac će vam biti izazov, a ne neko ko ometa vaš posao;
- Naučit ćete razliku između osobina proizvoda i prednosti;
- Znat ćete kako voditi uspješan i produktivan prodajni razgovor sa klijentom.

Materijali/oprema neophodna za seminar:

- Sveska i olovka

Poželjni materijali/oprema:**Trajanje seminara:**

- Seminar traje 2 dana i održava se srijedom i četvrtkom u terminu od 10:00 do 16:00h
- Napomena: Ukoliko se seminar kreira za više polaznika iz iste kompanije, dani i termin održavanja mogu biti dogovoreni.

Broj sati/časova:

12 sati/časova

Raspored tema:

Predavanje	Teme	Vježbe
Dan 1	<ul style="list-style-type: none">• Zagrijavanje;• Ciljevi i program kursa;• Upoznavanje sa procesom prodaje;• Pravila dobre usluge klijentima;• I Korak - "Dobrodošlica ";• II Korak - "Prepoznavanje potreba klijenta";• Rezimiranje;• Vježbe	Materijal za vježbe osigurava predavač
Dan 2	<ul style="list-style-type: none">• III Korak - "Nuđenje savjeta klijentu";• Iznalaženje najboljih rješenja za klijenta;• Osobine i prednosti proizvoda – razlike;• Vježba;• IV Korak - "Završni razgovor sa klijentom";• Alternativni kanali prodaje;• Prepoznavanje dodatnih potreba klijenta;• Vježba ponavljanja kompletnog procesa prodaje;• Rezimiranje.	Materijal za vježbe osigurava predavač