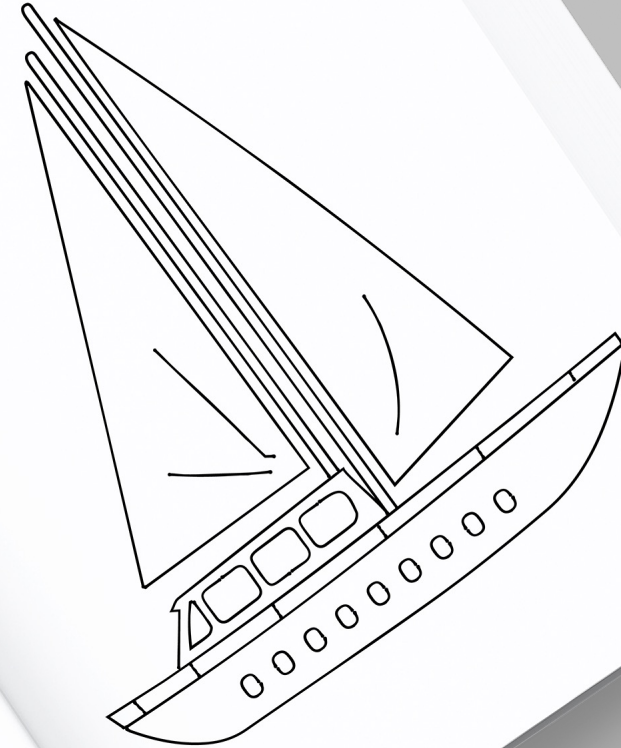


Učinkovita prodaja

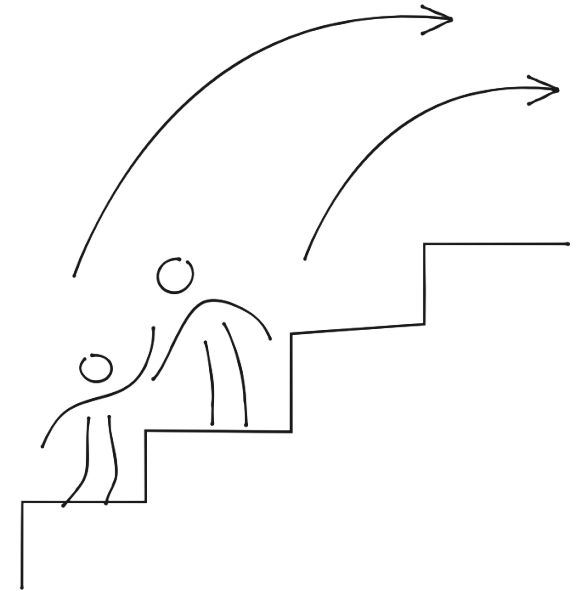
Cjeloviti
program
prodajnih
vještina



Za koga je ovaj program?

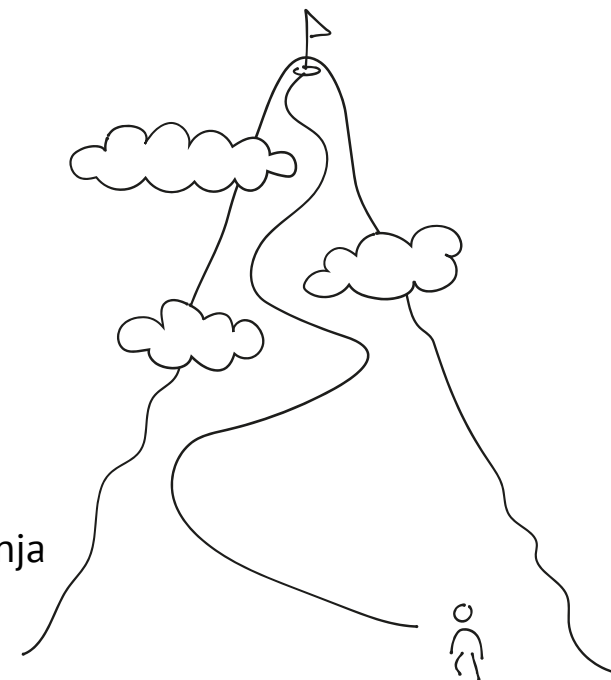
Za sve koji trebaju prodavati i žele imati zadovoljne klijente i uživati u prodaji

- Za iskusne prodavače i voditelje prodaje koji žele unaprijediti svoje prodajne vještine i dobiti neke nove prodajne alate
- za vlasnike tvrtki, poduzetnike koji imaju potrebu prodavati svoje usluge i proizvode
- Za sve koji trebaju prodavati iako mi to možda nije primarni posao (inženjeri, dizajneri, konzultanti i mnogi drugi...)
- Za sve koji se žele osloboditi straha od prodaje, pregovora o cijenama i uživati u prodaji

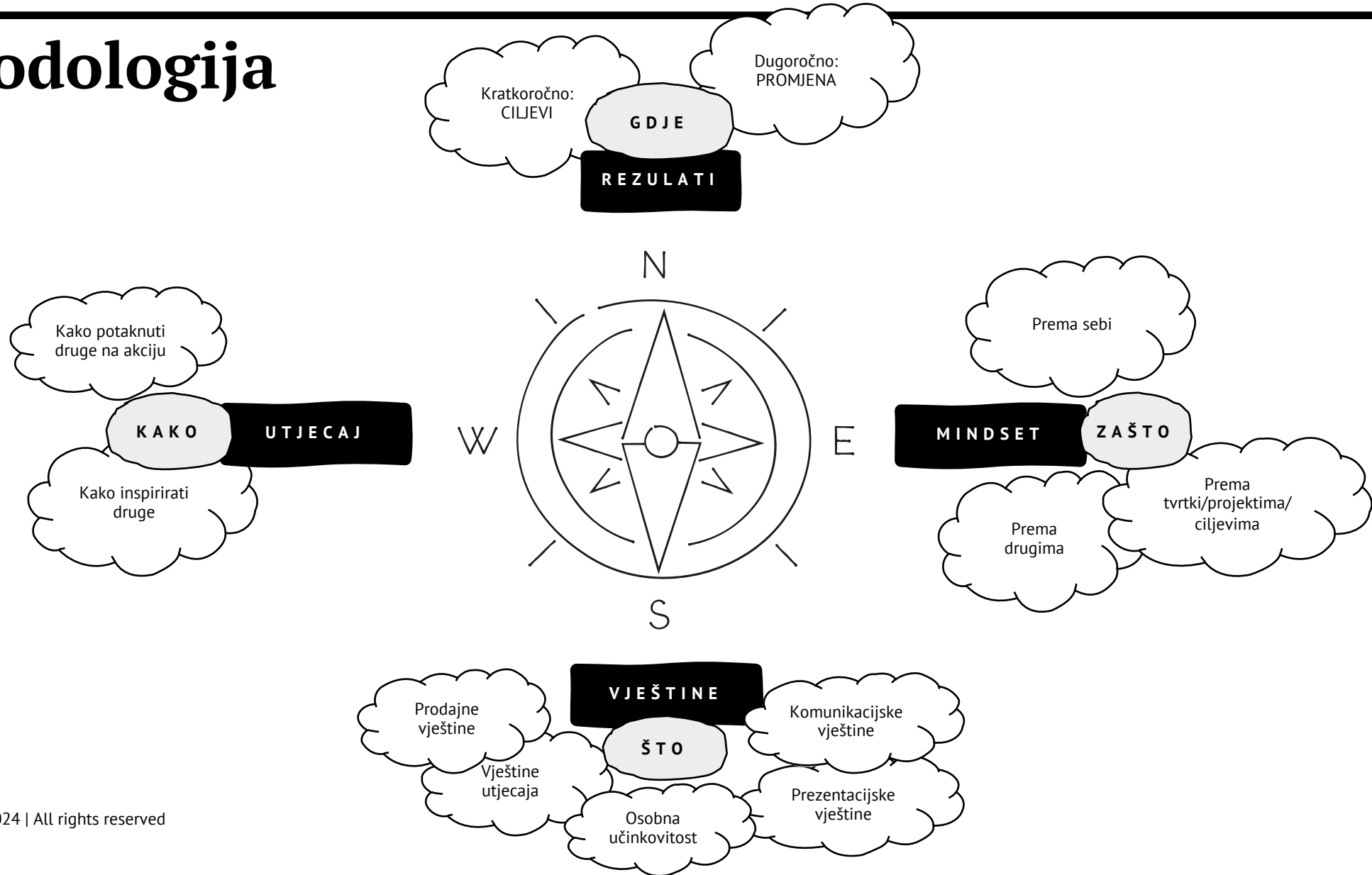


Što ćete naučiti u program?

1. Kako povećati samopouzdanje i motivaciju za prodaju
 - Samo-motivacija i nošenje s teškim situacijama i stresom
 - Postavljanje ciljeva
2. Kako poboljšati rezultate u prodaji?
 - Povećanje utjecaja
 - Komunikacijske vještine
 - Učinkovite prodajne prezentacije
3. Kako voditi prodajne pregovore
 - Prodajni proces
 - Otvaranje i istraživanje potreba
 - Aktivno slušanje
 - Tehnike pregovaranja i postizanja najbolje cijene
 - Tehnike zatvaranja prodaje
4. Kako biti ponosan na cijenu
5. Kako se organizirati i naći vremena za sve
 - Provjereni alati za poboljšanje učinkovitosti
 - Upravljanje prioritetima
 - Upravljanje zadacima i vremenom
6. Kako povećati svoj utjecaj unutar organizacije
 - Hrabrost za ravnopravnu komunikaciju
 - Vještine pregovaranja i uvjeravanja kolega i vodstva tvrtke



Metodologija



Teme i sadržaj programa

Razumijevanje uloge prodavača



Razumijevanje načela prodaje

Hrabrost za promjene i donošenje odluka

Postavljanje ciljeva

Preuzimanje obaveza

Moć osobnih vizija i samo-motivacije

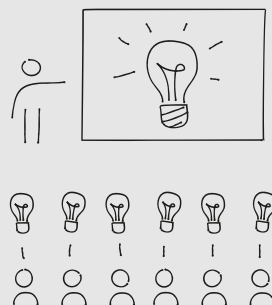


Osobne vizije kao preduvjet uspjeha

Positivan stav i vjera u uspjeh

Tehnike samo-motivacije

Upravljanje utjecajem



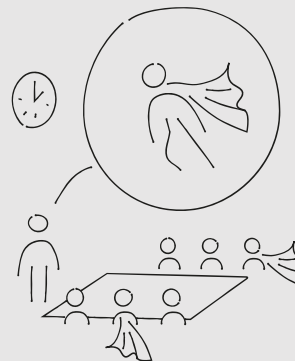
Zakoni utjecaja

Razvoj osobnog stila

Utjecaj na klijente, kolege i nadređene

Efektivne prezentacije

Autentična komunikacija



Iskreno zanimanje za druge

Kako dati i primiti povratnu informaciju

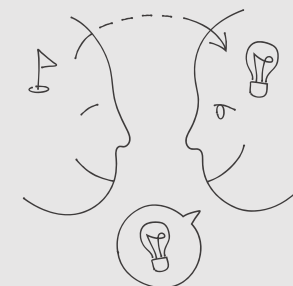
Vođenje razgovora postavljanjem pravih pitanja

Aktivno slušanje

Hrabrost za ravnopravnu komunikaciju

Utjecaj "na daljinu" – telefonski i online razgovori

Vještine prodajnih razgovora



Otkrivanje potreba klijenta

Prezentacija vlastite ponude

Pregovaranje

Razgovori o cijeni

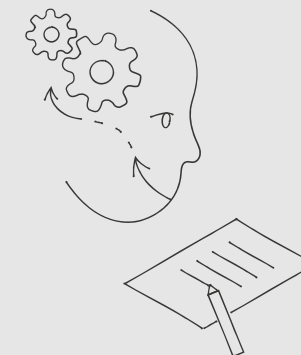
Priprema ponude

Preporuke

Zaključivanje prodaje

Rješavanje prigovora

Osobna učinkovitost



Raditi pametno, a ne puno

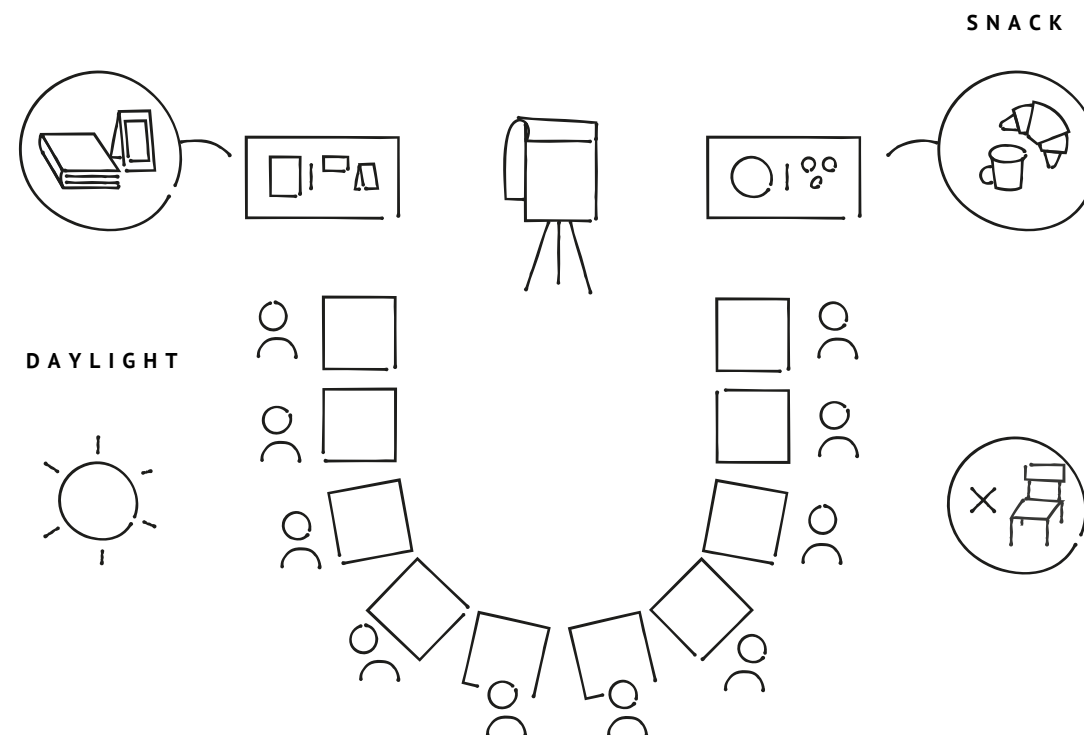
Prioriteti i fokus

Delegiranje

Upravljanje u vremenu

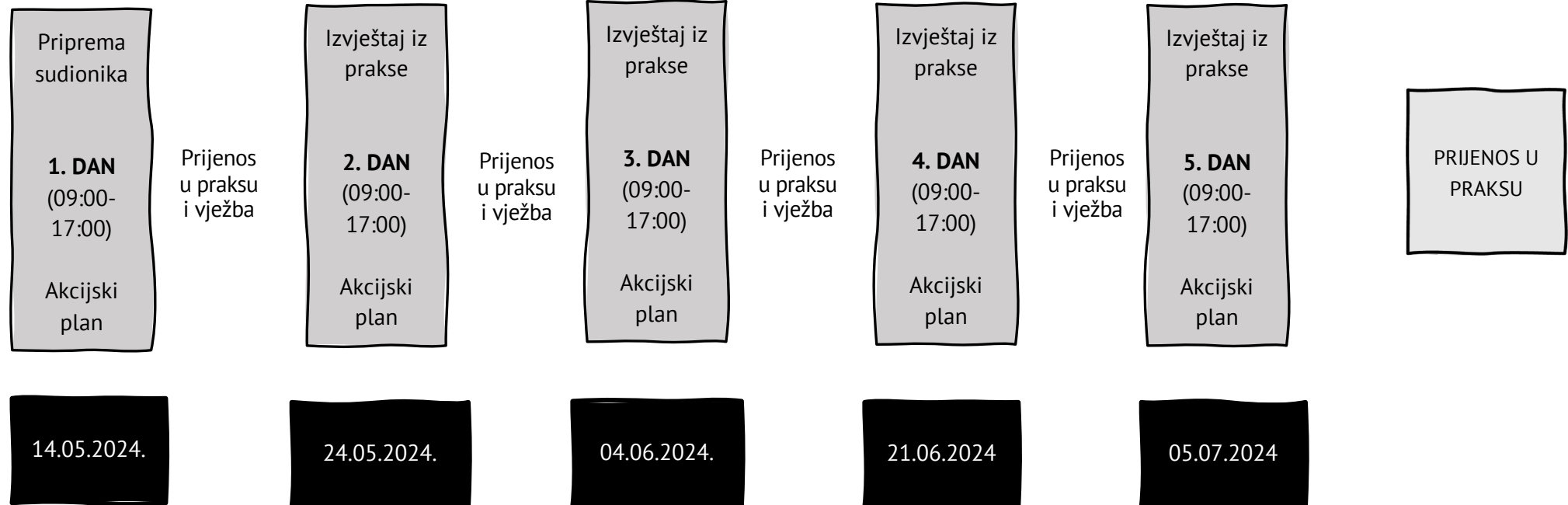
Kako izgleda trening

1. Manja grupa (do 10)
2. Odvija se u intervalima s pauzama od nekoliko tjedana
3. Dinamičan i interaktivan, zabavan
4. Naši treneri imaju bogato prodajno iskustvo i u trening unose puno primjera iz prakse
5. Većinu vremena vježbat ćete prodajne situacije i „brusiti” svoje vještine
6. Radit ćete individualno i u grupama i dijeliti i svoja iskustva, situacije i izazove
7. Trener i grupa vas podržavaju tijekom cijelog programa kad naučeno primjenjujete u praksi
8. Osiguran je ručak i osvježenja za polaznike



Termini

PROGRAM

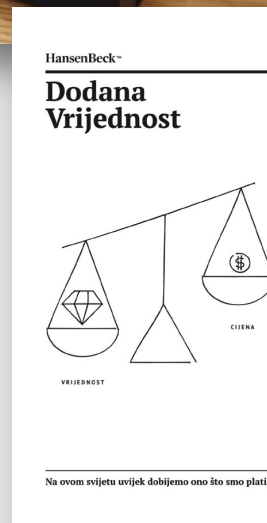
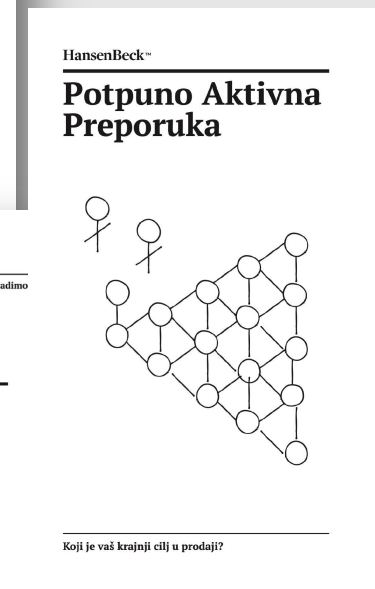


Moguća je promjena termina u dogovoru s polaznicima.

Podrška učenju Memorijske kartice

Memorijske kartice sadrže ilustracije te opis ključnih znanja i alata s treninga koji će polaznicima pomoći da ih se brzo prisjete kad im budu potrebni.

Memorijske kartice su na hrvatskom jeziku.



Podrška učenju Dodatni materijali

Sudionici tijekom treninga i godinu dana nakon treninga imaju pristup poticajnim dodatnim materijalima online učenju poput: knjiga, videa, članaka, preporučene literature i sl.

Svi pisani materijali su na hrvatskom jeziku.



Investicija

Program	Opis	Broj dana treninga s trenerom i grupom	Iznos investicije
Prodajne vještine	3-mjesečni program*	5 dana	2.000 € + PDV

Navedena cijena ne uključuje PDV

Uvjeti plaćanja: jednokratno unaprijed, najkasnije 7 dana prije početka treninga

*Uključuje:

- dostupnost trenera za 1:1 ili 1:n konzultacije tijekom trajanja programa
- svu literaturu i materijale za polaznike (memorijske kartice, radne bilježnice i listove...)
- međunarodni certifikat u papirnatom i digitalnom obliku
- ručak i osvježenja tijekom treninga

Prijava sudjelovanja

Obrazac za prijavu:

<https://forms.office.com/e/ETbM5r7mU3>



**Hansen
Beck**

EXPLORE, MASTER, DELIVER.

Irena Domjanović

Business Trainer

+385 99 6000 700

hansenbeck.com



**Hansen
Beck**

EXPLORE, MASTER, DELIVER.

Krešimir Filipović

Business Trainer

+385 99 2992 911

hansenbeck.com



S kim radi Hansen Beck?

- ABB
- ABBOTT LABORATORIES
- ACIESBIO
- ADDIKO BANK
- AGILCON
- ALTIMA
- ASCOM SOLUTIONS
- AIR PRODUCTS
- ALLIANZ
- ANDREAS STIHL
- ASML
- ASTELLAS
- AVIS
- BACARDI
- BAUDER
- BASF
- BAYER
- BAYER SCHERING
- BELIMO AUTOMATION
- BERENBERG BANK
- BERLIN HYP / LBB
- BERTELSMANN
- BIA SEPARATIONS
- BLACK & DECKER
- BOEHRINGER
- INGELHEIM
- BOSCH
- BOSCH PACKAGING
- BRIDGESTONE
- BURCKHARDT
- COMPRESSION
- CAMPARI
- C. & E. FEIN
- CANON
- CHEMTURA
- CISCO
- CITIBANK
- COCA-COLA/CCE
- COMPING
- DÄTWYLER CABLING
- SYSTEMS
- DAIMLER
- DEUTSCHE TELEKOM
- DKSH
- DKV EURO SERVICE
- SM
- EDEKABANK
- ENERGY AUSTRALIA
- ENERSYS
- EKIPA 2
- ELAPHE
- ERCO LEUCHTEN
- FABER CASTELL
- FAG
- FERAG
- FESTOOL
- FIVE
- FRAPORT
- GATE AVIATION
- GATE GOURMET
- GEBERIT
- GLAXO SMITH KLINE
- GOODYEAR
- GUARDIAN
- HABIT
- HAKLE-KIMBERLY
- HELBLING TECHNIK
- HELIOS
- HITACHI TOOLS
- HOCHTIEF FORMART
- HOERBIGER
- HOFFMANN-LA ROCHE
- HONEYWELL
- HP PELZER GROUP
- HSBC TRINKAUS
- IKEA
- ISKRAEMECO
- JOTUN
- JT INTERNATIONAL
- JULIUS BÄR
- KNAUF INSULATION
- KPMG
- KRKA
- KUEHNE & NAGEL
- LAUFEN BATHROOMS
- LBB BERLIN HYP
- LAFARGEHOLCIM
- L'OCCITANE
- LUFTHANSA LVM
- LUFTHANSA TECHNIK
- METROHM
- MEGA M
- MERCATOR
- MICROSOFT
- MINOLTA
- MITSUBISHI GAS
- CHEMICAL
- MITSUI CHEMICALS
- MONDI
- NECEL ECTRONICS
- NESTLÉ
- NIKE
- NLB VITA
- NOVARTIS
- NUTRECO
- DR. OETKER
- OLMA
- OPTIMA TELEKOM
- ORACLE
- ORYX GAMING
- OTTO
- OUTFIT7
- PARMALAT
- PEEK & CLOPPENBURG
- PEPSICO
- PETROL PETROKOV
- PFIFFNER
- MESSWANDLER
- PFIZER
- PHILIP MORRIS
- PLASTIKA SKAZA
- PORSCHE
- PROCTER & GAMBLE
- RADENSKA/KOFOLA
- ROCHE DIAGNOSTICS
- ROCHE PHARMA
- RUSTLER GRUPPE
- SANDOZ
- SANOFI AVENTIS
- SAP
- SAX
- SBB
- SCHAEFFLER
- SCHIEDEL
- SCHINDLER
- SCHWARTAUER WERKE
- SEGMÜLLER
- SEIKO
- SERENGETI
- SENSIRION
- SIEMENS
- SIEMENS ENERGY
- SMARTCOM
- SULZER
- STERIS AST
- SWISSCANTO
- TAZ
- TCHIBO
- TDK
- TITUS
- TOSHIBA ELECTRONICS
- TOYOTA
- TRIGLAV
- TROUW NUTRITION
- T-SYSTEMS
- UNITED GRUPA
- UNIVERSITY OF LJUBLJANA / SCHOOL OF ECONOMICS AND BUSINESS
- VEPLAS
- VISIONECT
- VOSSLOH
- VANDERLANDE INDUSTRIES
- VOITH GRUPPE
- WESTFALIA
- SEPARATOR
- WOLFORD
- WÜRTH
- ZUMTOBEL LIGHTING
- ZÜHLKE
- ENGINEERING
- YASKAWA

99

**If everyone is moving
forward together, then
success takes care of itself.**

Henry Ford