



DNEVNA AGENDA

Tema: Principi i vještine komuniciranja u prodaji

09:00 - 10:30	I MODUL (90 min.) : Osnove uspješne prodajne komunikacije
	• Uvod i definicija osnovnih pojmova (30 min.)
	• Osnovna načela prodajne prezentacije (30 min.)
	• Prodajna komunikacija i asertivnost (30 min.)
10:30 - 10:45	<i>Pauza za osvježenje</i>
10:45 - 12:15	II MODUL (90 min.): Retorika u prodaji prilagođena kupcu
	• Priprema prodajnog razgovora (30 min.)
	• Umijeće govorne komunikacije (30 min.)
	• Vještine aktivnog slušanja u prodaji (30 min.)
12:15 - 13:00	<i>Pauza za ručak</i>
13:00 - 14:30	III MODUL: (90 min.): Značaj primjene "win-win" pristupa u prodaji
	• Značaj ličnog pozitivnog stava u prodaji (30 min.)
	• Razlikovanje prigovora i izgovora u prodajnoj komunikaciji (30 min.)
	• „Win- win“ pristup u prodajnoj komunikaciji (30 min.)
14:30- 14:45	<i>Pauza za osvježenje</i>
14:45 - 16:45	IV MODUL (120 min.): Praktične vježbe
	• Priprema praktične vježbe (60 min.)
	• Prezentacija praktične vježbe (60 min.)
16:45 - 17:00	Zaključak (15 min.)

Napomena: Praktični primjeri su individualizirani i prilagođeni osnovnoj djelatnosti prijavljenih učesnika.

Cilj:

Razvoj **praktičnih vještina** učesnika kroz razmjenu ideja, iskustava i najboljih praksi.

Način izvođenja:

Predavanje uz praktičnu demonstraciju (1/3), grupne diskusije sa razmjenom ideja i upotrebom slučajeva iz prakse ili simulacije stvarnih situacija (1/3) i praktične vježbe (1/3).

Za dodatne informacije obratite nam se s povjerenjem !

Kontakt e-mail: lejla.softic@savjetnik.ba.