

1) Prodaja 21. veka

Došlo je novo doba. Nove navike. Nove tehnologije. Komunikacija nije više samo verbalna, email je zamenio ne samo fax, nego i pre-sales, pa često i samu prodaju. Ne može se više lako, kao nekada, doći do direktora i ugovarati posao, sada vas uslužuju sekretarice i sales menadžeri.

Znate li šta je još interesantno, a na šta mnogi ne obraćaju pažnju? Većina današnjih menadžera su nekada i sami bili prodavci, naučili su zastarele metode prodaje i šta mislite kako će reagovati kada u vašem nastupu prepoznaju standardne šablone, recimo za zatvaranje prodaje?

Današnji prodavac treba da se fokusira prvenstveno na potrebe klijenta. Treba prema njemu da oseća empatiju, da sluša šta mu on govori. I onda ne da mu proda, već da ga tretira kao partnera i da sa njime uspostavi dugotrajan partnerski odnos.

Tehnike prodaje za 21. vek su psihološko-etičke tehnike, koje će vam razviti potpuno nove veštine koje možete trenutno iskoristiti, da unapredite prodaju ili marketing.

Znate li kako reaguju prosečni polaznici standardnih kurseva prodaje, neposredno po završetku obuke?

- 45% ima pozitivan utisak (odusevljeni su jer im je objašnjeno nešto što su već znali i što su čuli neke nove informacije)
- 15% ima negativan utisak (sve su to već znali/čuli)
- 25% je zbunjeno (potpuno su novi u poslu, zapanjeni su novim terminima koje čuju i pitaju se da li i kako će se snaći u ovom poslu)
- 15% je oduševljeno (potpuno su novi u poslu, oduševljeni novim jezikom koji čuju i jedva čekaju da se pohvale prijateljima na kakvom su kursu bili)

A da li znate šta je karakteristično za sve one koji su odslušali takve kurseve, nekoliko meseci nakon obuke?

- 95 % ih je zadovoljno, jer se sećaju da su čuli mnogo toga zanimljivog i čućete ih kako prepričavaju: „Evo, baš pre par nedelja nakon sam imao neku prodaju i primenio sam jednu tehniku koju sam naučio“! A gde su oni koji su u potpunosti prihvatili sve što su naučili, koji to konstantno primenjuju, uvežbavaju, koji su time zaista unapredili prodaju? Njihov procenat je veoma mali, možda 2-3%.

Naš seminar će vas upoznati sa sledećim:

- Koje su to najčešće greške u komunikaciji i kako ih izbeći
- Kako razviti poverenje i dugotrajan odnos sa potencijalnim partnerom
- Koje reči i fraze izbegavati i zbog čega
- Kakva pravila važe i kako ih razvijati, a što će voditi ka fer odnosu prodavca/kupca
- Kako prepoznati potrebe kupca
- Kako se izboriti sa negativnim stavovima i situacijama, kada je zaključak donet unapred ili posmatranjem iz pogrešnog konteksta
- Ekskluzivan, jedinstven način za uvežbavanje naučenih tehnika

Trajanje: 3 puta po 2 sata, ukupno 6 sati

Cena: 5700 dinara

Sledeći termin: 13.07. – 15.07. u terminu od 17:30-19:30

2) Konverzacione tehnike

Ono što su vodeći prodavci, putujući trgovci, pregovarači i najbolji govornici ljubomorno čuvali kao najveću tajnu svog posla, jesu specijalne metode „ubeđivanja“. Ovim konverzacionim tehnikama oni bi brzo i lako uverili sagovornika da su proizvod, usluga, ili ideja koju nude zapravo jedino pravo i najbolje rešenje za njihove potrebe. Oni bi potpuno nepoznatu osobu, na izgled "tešku" i nezainteresovanu, nakon svega nekoliko rečenica primetno transformisali u idealnog kupca! Kako je to moguće? Upravo primenom ovih savremenih konverzacionih prodajnih tehnika. Ove veštine koriste "Fortune 500" kompanije, kao i vojska ili vrhunski sportski timovi, kako bi drastično unapredili performanse bilo koje vrste: da učine da ljudi osećaju potrebu da od njih kupe, da im se dopadnu, da ih slušaju i da im ne protivureče.

Naš seminar će vas upoznati sa sledećim:

- Kako da otpor pretvorite u entuzijazam
- Kako se koriste lingvističke veze
- Kako upotrebljavati fragmente rečenica
- Korišćenje uzročno-posledičnih veza
- Vođenje i navođenje i „niz slaganja“
- Različite grupe reči, njihova upotrebu i razlozi zbog kojih ljudi na njih reaguju na predvidljiv način
- „Toksične“ reči, koje apsolutno treba izbegavati u komunikaciji
- Ekskluzivan, jedinstven način za uvežbavanje naučenih tehnika

Trajanje: 3 puta po 2 sata, ukupno 6 sati

Cena: 5700 dinara

Sledeći termin: 20.07. – 22.07. u terminu od 17:30-19:30

3) Pisana komunikacija

Ovaj mini seminar se naslanja na prethidno seminar o konverzacionim tehnikama. Moguće ga je odslušati i samostalno, ali za njegovo praćenje od velike pomoći su znanja naučena na pomenutom seminaru.

Naučićete sledeće:

- Osnovne probleme u pisanoj komunikaciji, u odnosu na verbalnu
- Pravilna upotreba naslova (pisma, članka, reklame)
- Kako započeti, odnosno koji su elementi uvodnog dela teksta
- Obavezni delovi sadržaja dokumenta, u zavisnosti od njegove namene
- Obavezni elementi zatvaranja dokumenta/teksta/reklame

Trajanje: 2,5 sata

Cena: 2700 dinara

Sledeći termin: 23.07. u terminu od 17:30-20:00

4) Tajne „zakona privlačenja“ – životni trening

„Zakon privlačenja“ je dobio na velikoj popularnosti pojavom filma „The Secret“, iako je o skrivenim snagama ljudskog uma pisano još pre sto godina. Većina knjiga i filmova na ovu temu, međutim, propušta da navede nekoliko suštinskih elemenata, a upravo je to razlog zbog kojeg većina ne uspeva da postigne željene ciljeve, ma koliko „žudeli, vizuelizovali i bili zahvalni“.

Ovaj seminar je jedinstven u regionu i na njemu ćete se upoznati sa time:

- Kako ljudski um funkcioniše – detaljno i precizno
- Kako nastaju navike, kako se s njima izboriti i kako ih iskoristiti
- Koja savremena naučna dostignuća dokazuju postojanje univerzalnog polja/uma/energije
- Na koji način privlačimo jedni druge, a samim tim i događaje
- Koje najčešće greške prave oni koji iskreno žele promene
- Zbog čega imamo određene stavove ili ideje, kojih se uporno držimo, iako znamo da nam štete
- Na koji način promeniti stavove, način razmišljanja i posmatranja događaja oko sebe
- Kako iskoristiti unutrašnje snage i uvećati samopouzdanje
- Na koji način pravilno trenirati, šta je snažna misao i koja su ograničenja

Trajanje: 4 puta po 2 sata, ukupno 8 sati

Cena: 5700 dinara

Sledeći termin: 27.07. – 30.07. u terminu od 17:30-19:30