



## Poziv na trening

### **NOVI PRODAJNI POČETAK**

Sarajevo, 12. i 13.02.2019. godine

Privredna/Gospodarska komora FBiH, u saradnji sa Konsultantskom kućom CITT d.o.o. Sarajevo, poziva kompanije čije poslovanje u značajnoj mjeri ovisi o angažmanu i uspjehu komercijalista i odjela prodaje da uzmu učešće na dvodnevnom treningu „**Novi prodajni početak**“, koji će se održati **12. i 13.02.2019. godine** u terminu **od 13.00 do 17.00 sati**, u prostorijama **Privredne komore Kantona Sarajevo (Sarajevo, ul. La Benevolencije br. 8)**.

U pitanju je trening baziran na pet koraka prodajnog procesa, koji u ažuriranom konceptu ima za cilj osvježiti i podstaknuti dalji razvoj prodajnih vještina učesnika u poslovnoj 2019. godine. Namijenjen je poslovnim ljudima koji iznose teret direktne maloprodaje, ali i predstavnicima veleprodajnih ili B2B timova.

Učesnici treninga će zajedno sa trenerima proći kroz faze:

- Stvaranja prvog utiska u procesu prodaje
- Prepoznavanja i stvaranja potreba
- Usmjeravanja na usluge
- Rješavanja prigovora i žalbi
- Zaključivanja prodaje.

Cijena učešća na treningu je **149 KM plus PDV**, a za članice Privredne/Gospodarske komore FBiH i firme koje prijave 2 ili više učesnika kotizacija iznosi **129 KM + PDV**. Cijena uključuje usluge izvođenja treninga, materijale, certifikate i osvježenje za učesnike.

Za prijavu učešća, molimo da dostavite popunjen prijavni obrazac putem e-maila na adresu: [a.handzic@kfbih.com](mailto:a.handzic@kfbih.com). Rok za prijave je **07.02.2019. godine**.

Za sve dodatne informacije o treningu, molimo da kontaktirate Centar za promociju i edukaciju Privredne/Gospodarske komore FBiH (kontakt osoba: Aida Handžić – tel: 033 217 782 ili e-mail: [a.handzic@kfbih.com](mailto:a.handzic@kfbih.com)).

Konsultantska kuća CITT d.o.o. je osnovana prije 28 godina u Sarajevu, a nudi visoko specijalizovane tematski napredne treninge za menadžment i poslovne ljude. Po referencama, CITT d.o.o. je vodeća kuća u regionu za obuku komercijalista i unapređenje prodaje.



**AGENDA TRENINGA**  
**utorak, 12.02.2019. godine**

***Satnica***

13:50 – Prijava učesnika  
14:00 – Početak/Dio I  
15:20 – Pauza  
15:35 – Dio II  
17:00 – Zaključak/Dan I

***Teme***

**Komunikacijske vještine:** Neverbalna i verbalna/paraverbalna komunikacija

**Prodajne faze/koraci:**

1. Stvaranje prvog utiska u procesu prodaje
2. Prepoznavanje i stvaranje potreba
3. Usmjeravanje na usluge/proizvode

**srijeda, 13.02.2019. godine**

***Satnica***

14:00 – Dio III  
15:20 – Pauza  
15:35 – Dio IV  
17:00 – Finalni zaključak

***Teme***

**Prodajne faze/koraci (nastavak):**

4. Rješavanje prigovora i žalbi
5. Zaključivanje prodaje

**Igrokaz prodajnog procesa**