



Poziv na trening

PRODAJA – KLJUČ DO USPJEHA

Sarajevo, 19.11.2019. 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 prodavača i odjela prodaje da uzmu učešće na jednodnevnom treningu „**Prodaja – ključ do uspjeha**“, koji će se održati **19.11.2019. godine** u terminu **od 09.00 do 16.00 sati**, u prostorijama **Privredne/Gospodarske komore FBiH (Sarajevo, ul. Branislava Đurđeva 10)**.

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 pred kraj poslovne 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 **159 KM plus PDV**. Za rane prijave (**do 11.11.2019. godine**) i firme koje prijave 2 ili više učesnika kotizacija iznosi **139 KM + PDV**. Cijena uključuje usluge izvođenja treninga, materijale, certifikat, osvježanje u pauzama i zajednički ručak.

Radionica je ograničena na maksimalno 25 učesnika.

Za prijavu učešća, molimo da dostavite popunjen prijavni obrazac putem e-maila na adresu: a.handzic@kfbih.com. Rok za prijave je **15.11.2019. godine**.

Za sve dodatne informacije o treningu, molimo da kontaktirate Centar za promociju i edukaciju Privredne/Gospodarske komore FBiH (kontakt osoba: Aida Handžić – tel: 033 566 322 ili e-mail: 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 kada je u pitanju obuka prodavača i unapređenje prodaje.



AGENDA TRENINGA

UTORAK, 19.11.2019. GODINE

<i>Satnica</i>	<i>Teme</i>
08.30 – Prijava učesnika	
09.00 – Početak/Dio I	Komunikacijske vještine: Neverbalna i verbalna/paraverbalna komunikacija
10.20 – Pauza	
10.35 – Dio II	Prodajne faze/koraci: 1. Stvaranje prvog utiska u procesu prodaje 2. Prepoznavanje i stvaranje potreba
12.00 – Ručak	
13.00 – Dio III	Prodajne faze/koraci (nastavak): 3. Usmjerenje na usluge/proizvode 4. Rješavanje prigovora i žalbi 5. Zaključivanje prodaje
14.20 – Pauza	
14.35 – Dio IV	Igrokaz prodajnog procesa
16.00 – Finalni zaključak	