



Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku
Ekonomski fakultet u Osijeku

J E D N O D N E V N A R A D I O N I C A

Umjetnost prodaje: Kako postati uspješan prodavač

10.00 – 14.30 h

V I Š E I N F O R M A C I J A



Umjetnost prodaje: Kako postati uspješan prodavač

Mnogi se boje prodaje jer ne znaju kako započeti razgovor ili kako se nositi s odbijanjem. Vještina sažetog i jasnog izražavanja korisna je ne samo u prodaji, već i u poslovnoj komunikaciji općenito. Ova radionica omogućava stjecanje praktičnih znanja, razvijanje ključnih vještina i jačanje samopouzdanja za učinkovitu prodaju i kvalitetniju komunikaciju s kupcima. Kroz realne scenarije i vježbe polaznici će dobiti priliku odmah primijeniti naučeno. Povratne informacije omogućit će im prepoznati svoje snage i područja za poboljšanje.

Zašto baš ova radionica?

- Razumijevanjem jasne strukture prodajnog procesa olakšava se svakodnevni rad u prodaji.
- Usavršavaju se komunikacijske vještine i jača prodajno samopouzdanje.
- Razvija se sposobnost stvaranja uvjerljivog prodajnog pitcha.
- Učinkovito se rješavaju prigovori i zaključuje prodaja.

Sadržaj radionice

1. Proces prodaje

- Razumijevanje osnovnih faza prodajnog procesa

2. Komunikacijske vještine u prodaji

- Aktivno slušanje: kako razumjeti što kupac zaista želi?
- Postavljanje pravih pitanja kako bi se otkrile potrebe kupaca
- Neverbalna komunikacija: jezik tijela u prodaji

3. Prodajni pitch

- Kako u kratkom vremenu pripremiti uvjerljivu prezentaciju
- Struktura dobrog pitcha

4. Kako se nositi s prigovorima?

- Uobičajeni prigovori kupaca
- Tehnike zaključivanja prodaje

Radionica je namijenjena svima koji rade u prodaji, koji žele naučiti bolje predstaviti svoje proizvode i/ili usluge te onima koji žele poboljšati komunikacijske vještine u prodaji. Krajnji rezultat: (1) više zatvorenih prodaja, (2) bolji odnosi s kupcima i (3) veća sigurnost u prodajnim situacijama.

PRIJAVI SE!



JEDNODNEVNA RADIONICA

Umjetnost prodaje



VRIJEME ODRŽAVANJA

10.00- 14.30 h (s pauzama)

PREDAVAČ

prof. dr. sc. Helena Štimac

Ekonomski fakultet u Osijeku



KOTIZACIJA

100,00 € + PDV

Cijena izražena po sudioniku. Uključuje pisani materijal i osvježjenje u pauzama. Za drugog i svakog sljedećeg sudionika iz iste tvrtke odobrava se popust u visini 15 % osnovne cijene radionice.

PRIJAVA

UPLATNI RAČUN I MODEL PLAĆANJA Primatelj:

Ekonomski fakultet u Osijeku

IBAN: HR94 2402 0061 1010 7094 4

Model: HR00

Poziv na broj: OIB uplatitelja

Opis plaćanja: Ime i prezime polaznika, OIB, naziv

edukacije

