



SEMINAR

Trening prodaje, komunikacijskih tehnika i prodajnog pitcha

Termin	5. 12. 2017., 9:00-16:00 sati
Mjesto održavanja:	Njemačko-hrvatska industrijska i trgovinska komora, Strojarska cesta 22/11. Kat, Zagreb
Program seminara:	<ul style="list-style-type: none"><input checked="" type="checkbox"/> Prodajne tehnike, karakteristike kupaca, stilovi prodavača<input checked="" type="checkbox"/> Tijek prodajnog razgovora<input checked="" type="checkbox"/> Vrste komunikacijsko prodajnih tehnika<input checked="" type="checkbox"/> Snimanje prodajne prezentacije i kratkog pticha sudionika treninga; Analiza svake prezentacije<input checked="" type="checkbox"/> Držanje, postura, neverbalna komunikacija<input checked="" type="checkbox"/> Korištenje određenih rečeničnih sklopova, prodajnih triggera<input checked="" type="checkbox"/> Korištenje sales pitcha u raznim situacijama, praktični primjeri i case studies<input checked="" type="checkbox"/> One minute sales pitch, snimanje pitcha, analiza
Ciljna skupina	Namijenjeno direktorima i voditeljima prodaje i ostalom prodajnom osoblju, voditeljima izvoza, Key Account Managerima, svim osobama koje su u direktnom kontaktu s krajnjim kupcima i korisnicima, vlasnicima mikro, malih i srednjih poduzeća, samozaposlenima, nezaposlenima i onima u trenutnom razmišljanju u primjeni karijere.
Broj sudionika	maksimalno 12
Predavač	Mirjana Fijolić, trenerica & mentor
Kotizacija	1125,00 HRK za članove Komore / 1500,00 HRK za ne-članove Komore (plus PDV.). Svi polaznici seminara na kraju seminara dobivaju uvjerenja o prisustvovanju.
Rok za prijavu	30. 11. 2017.