



## SEMINAR

### Trening prodaje, komunikacijskih tehnika i prodajnog pitcha

<b>Termin</b>	<b>2. 3. 2017., 9:00-16:00 sati</b>
<b>Mjesto održavanja:</b>	Njemačko-hrvatska industrijska i trgovinska komora, Strojarska cesta 22/11. Kat, Zagreb
<b>Program seminara:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li><input checked="" type="checkbox"/> Prodajne tehnike, karakteristike kupaca, stilovi prodavača</li><li><input checked="" type="checkbox"/> Tijek prodajnog razgovora</li><li><input checked="" type="checkbox"/> Vrste komunikacijsko prodajnih tehnika</li><li><input checked="" type="checkbox"/> Snimanje prodajne prezentacije i kratkog pitcha sudionika treninga; Analiza svake prezentacije</li><li><input checked="" type="checkbox"/> Držanje, postura, neverbalna komunikacija</li><li><input checked="" type="checkbox"/> Korištenje određenih rečeničnih sklopova, prodajnih triggera</li><li><input checked="" type="checkbox"/> Korištenje sales pitcha u raznim situacijama, praktični primjeri i case studies</li><li><input checked="" type="checkbox"/> One minute sales pitch, snimanje pitcha, analiza</li></ul>
<b>Ciljna skupina</b>	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.
<b>Broj sudionika</b>	maksimalno 12
<b>Predavač</b>	Mirjana Fijolić, trenerica & mentor
<b>Kotizacija</b>	1500,00 HRK za članove Komore / 1950,00 HRK za ne-članove Komore (plus PDV.). Svi polaznici seminara na kraju seminara dobivaju uvjerenja o prisustvovanju.
<b>Rok za prijavu</b>	<b>23. 2. 2017.</b>