



Seminar ALATI U TEŠKIM PREGOVORIMA SA VELIKIM KUPCIMA

4 maj 2017.
10:00 – 16:00

Privredna komora Srbije,
Privredna komora Beograda
Kneza Miloša 12
međusprat

Inapređenje veština pregovaranja u vele prodaji koristeći napredne rodnjane alate sa ciljem ostvarenja uspešne prodaje, lojalnosti kupaca i držiive konkurentnosti na tržištu.

ta polaznici dobijaju: Praktične alate za uspešno upravljanje teškim regovorima sa velikim kupcima.

EME:

- Ø Kako se adekvatno pripremiti i započeti prodajno pregovaranje?
- Ø Kako otkrivati i pravilno razvijati potrebe velikog kupca?
- Ø Kako identifikovati želje, potrebe i prioritete velikog kupca?
- Ø Kako uticati na kriterijume donošenja odluka pri razmatranju opcija?
- Ø Kako se postavitiu odnosu na pregovarački stav velikog kupca?
- Ø Kako se uspešno izdiferencirati u odnosu na konkurenciju kod vele kupca?
- Ø Kako rešavati primedbe I prigovore velikog kupca tokom pregovora?
- Ø Kako rešavati skrivene zabrinutosti ključnih donosioca odluka tokom pregovora?
- Ø Kako uticati na donosiocce odluka tokom teških pregovora sa velikim kupcima?
- Ø Kako upravljati promenama psihološkog stanja velikih kupaca tokom pregovora?
- Ø Kako uspešno finalizirati prodajne pregovore?

Polaznici dobijaju:

Radnu svesku sa pregovaračkim alatima, osveženje na pauzama i certifikat PKS o obavljenoj obuci

PREDAVAČI:

Miodrag Kostić, CMC

je internacionalno sertifikovani konsultant. Živeo i radio u SAD-u 17 godina. Iskustvo: 7 godina suvlasnik i menadžer lanca maloprodajnih radnji u Njujorku i Honolulu, 5 godina vlasnik konsultantske kompanije Web-Consulting Honolulu, 4 godina senior ekspert konsultantske kompanije GFA iz Nemačke, 12 godina suvlasnik kompanije Veza d.o.o. i programa edukacije Poslovna Znanja.

Mr Marko Burazor

www.markoburazor.com

je višegodišnji poslovni konsultant iz oblasti prodaje, upravljanje klijentima i poslovne komunikacije Po obrazovanju je magistar ekonomije, Ekonomskog fakulteta u Beogradu Iskustvo: 3 godine menadžerske pozicije u Delta Holdingu, VIP Mobile Serbia, 7 godina Konsultant Japanske Agencije za Pomoć JICA.

Seminar je namenjen: Izvršnom menadžmentu, zaposlenima komercijale, prodaje, direktorima/vlasnicima firmi, tim liderima, kao i svima koji žele da unaprede veštine pregovaranja sa velikim kupcima.

Kotizacija:

8400 dinara po učesniku (bez PDV-a)