

PRODAJNI PIT - STOP 2018.

25. LISTOPADA 2018.
HOTEL ARISTOS, BUZIN - ZAGREB
OD 10H DO 14:30H



SAŠA TENODI
PROF. SOC. PED.

NLP u B2B prodaji

Od početka 80tih godina prošlog stoljeća, NLP je pozicioniran kao jedan od najpopularnijih treninga na svijetu. Neuro-Lingvističko programiranje obuhvaća set vještina, tehnika i obrazaca razmišljanja; servira strategije kako upravljati emocijama, verbalnom i neverbalnom komunikacijom kako biste uspješnije komunicirali s osobama koji su dio vaše poslovne svakodnevnice. Na radionici ćete proći kroz osnovne NLP alate kojima ćete povećati svoju svakodnevnu utjecajnost u kontaktu s (potencijalnim) klijentima.



ALEKSANDRA VESELINOVIĆ
CERTIFICIRANI POINTS OF YOU TRENER

Asertivnost u B2B prodaji

Radionica asertivnosti promiče umjetnost komunikacije u kojoj mi kažemo drugima ono što želimo - jasno, otvoreno i racionalno, bez sklonosti ka dominaciji ili degradiraju. Nemoguće je biti uporan bez poštovanja samih sebe kao i drugih. Asertivnost nije svima svojstvena, ali to je vještina koja se može naučiti. Cilj ove jednosatne radionice je predstavljanje tehnika za uspostavljanje ravnopravnosti i ravnoteže u komunikaciji s jačanjem povjerenje u sebe.



DANIJEL BIĆANIĆ
PRODAJNI TRENER.

Pregovaračke vještine u B2B prodaji

Upravo u ovom trenutku u Hrvatskoj se odvija stotine pregovaračkih razgovora u b2b prodaji. Sa istom sigurnošću mogu reći kako će ogroman broj tih razgovora završiti nepovoljno po jednu od strana u pregovorima. Razlozi za to mogu biti različiti i na njih ponekad možemo i ponekad ne možemo utjecati. Ono na što sigurno možemo utjecati jest naš pregovarački nastup. I to će biti tema ovog seminara: konkretni savjeti, znanja i tehnike zbog kojih će vaš pregovarački nastup biti razlog zašto ćete dobiti, a ne izgubiti pregovore.

KOTIZACIJA PO POLAZNIKU: **SAMO 369 KN** + PDV! U KOTIZACIJU UKLJUČENO: COFFEE BREAK I RUČAK.
ZA 3 I VIŠE PRIJAVLJENA POLAZNIKA OSTVARUJETE POPUST OD 15% PO KOTIZACIJI.