



## KAKO POSTATI VRHUNSKI PRODAVAC

19. april 2018.  
od 9.30 do 15.00 sati  
Privredna komora Srbije,  
Resavska 15,  
velika sala CE

### TEME:

- Osnovni principi, pravila i tajne uspešne prodaje
- Najčešće greške i strahovi prodavca
- Razlika između uspešnih i neuspešnih prodavaca
- Osobine vrhunskih prodavaca
- Identifikovanje potreba potencijalnih kupaca i uspostavljanje poverenja
- Najvažnija reč u prodaji od samo 5 slova
- Odgovaranje na primedbe potencijalnih kupaca
- Tehnike zaključivanja prodaje
- Kako dobiti preporuku?

### PREDAVAČ:

**mr Dijana Carić, dipl. ecc.**  
Master ekonomskih nauka,  
autor knjige "Umetnost pregovaranja",  
saradnik na portalu BIZlife i na stručnom  
časopisu „Industrija“

### Seminar je namenjen:

Svima, jer se svi na neki način bave  
prodajom: proizvoda, usluga, veština,  
znanja, ideja, da bi bili što uspešniji na  
poslovnom i ličnom planu

### Kotizacija:

**8.400,00 dinara po učesniku (bez PDV-a)**

### Cilj seminara:

- Savladati osnovna pravila uspešne prodaje
- Upoznati sa osobinama i veštinama koje vrhunski prodavci moraju posedovati
- Ovladavati tehnikama postavljanja pitanja i slušanja
- Naučiti kako se prodaja pretvara u međusoban odnos pun poverenja, a prodavac u konsultanta i savetnika

**Polaznici dobijaju:** kratak pregled predavanja, konsultacije sa predavačem u trajanju od dve nedelje, osveženje na pauzama, sertifikat PKS o odslušanom seminaru

# KAKO POSTATI VRHUNSKI PRODAVAC (6 časova )

od 9.30 do 15.00 sati

## VREMENSKA ORGANIZACIJA

VREME	TEMATSKE JEDINICE	PREDAVAČ
9.30-11.00	PRVA SESIJA <ul style="list-style-type: none"><li>• Osnovni principi, pravila i tajne uspešne prodaje</li><li>• Najčešće greške i strahovi prodavca</li><li>• Razlika između uspešnih i neuspeših prodavaca</li></ul>	mr Dijana Carić
11.00-11.30	<i>Kafe - pauza</i>	
11.30-12.45	DRUGA SESIJA <ul style="list-style-type: none"><li>• Osobine vrhunskih prodavaca</li><li>• Identifikovanje potreba potencijalnih kupaca i uspostavljanje poverenja</li><li>• Najvažnija reč u prodaji od samo 5 slova</li></ul>	mr Dijana Carić
12.45-13.00	<i>Sendvič - pauza</i>	
13.15-14.45	TREĆA SESIJA <ul style="list-style-type: none"><li>• Odgovaranje na primedbe potencijalnih kupaca</li><li>• Tehnike zaključivanja prodaje</li><li>• Kako dobiti preporuku?</li></ul>	mr Dijana Carić
14.45-15.00	Podela Uverenja	