



NAPREDNE VEŠTINE PREGOVARANJA, KOMUNIKACIJE I PRODAJE

21. 09.2018. god.

28.09.2018. god.

05.10.2018. god.

od 10.00 do 15.15 sati

PRIVREDNA KOMORA SRBIJE

Kneza Miloša 12

TEME:

- Šta je pregovaranje? Šta pregovaranje nije?
- Ključni koncepti u pregovaranju (BATNA, ZOPA, početna ponuda, tačka otpora, stvaranje vrednosti, ustupci)
- Interesi, kompromis, pozicije i priprema u pregovaranju
- Kooperativne i "prljave" taktike u pregovaranju
- Percepcija, kognicija, emocije, verbalna komunikacija, moć, etika
- Najčešće greške, strahovi i izgovori prodavca
- Osnovni principi uspešne prodaje
- Identifikovanje potreba potencijalnih kupaca
- Veština slušanja i postavljanja pitanja
- Uspostavljanje poverenja i odgovaranje na primedbe
- Tumačenje govora tela u funkciji efikasne komunikacije

PREDAVAČ:

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

Obuka je namenjena:

- svim fizičkim i pravnim licima čiji posao zahteva kontakt sa ljudima i koji žele da unaprede veštine pregovaranja, prodaje i tumačenja neverbalne komunikacije
- vlasnicima malih i srednjih preduzeća, preduzetnicima, menadžerima, prodajnim agentima, posrednicima i zastupnicima u osiguranju, medijatorima, profesionalnim upravicima zgrada;
- organizacijama koje žele da poboljšaju pregovaračke veštine svojih zaposlenih u prodaji, marketingu, nabavci, finansijama, proizvodnji i drugim oblastima poslovanja.

Kotizacija:

25.000,00 dinara po učesniku

Cilj seminara:

- savladati osnovne pojmove, koncepte i tehnike pregovaranja;
- Savladati osnovna pravila uspešne prodaje;
- Savladati tehnike postavljanja pitanja i slušanja kako bi se identifikovale potrebe klijenata;
- Naučiti tumačiti govor tela i poboljšati razumevanje sagovornika.

Polaznici dobijaju: Knjigu „Umetnost pregovaranja“ autora Dijane Carić, kratak pregled predavanja iz oblasti prodaje i neverbalne komunikacije, konsultacije sa predavačem, osveženje na pauzama, sertifikat PKS o odslušanoj obuci.

PRVI DAN – PREGOVARANJE**(6 časova)****21.09.2018.****od 10.00 do 15.15 sati****VREMENSKA ORGANIZACIJA**

VREME	TEMATSKJE JEDINICE	PREDAVAČ
10.00-11.30	PRVA SESIJA <ul style="list-style-type: none"> • Razlika između pregovaranja i prodaje • Šta je pregovaranje? Šta nije pregovaranje? • Izgradnja dobrih odnosa u prodaji i pregovaranju sa klijentima • Modeli pregovaranja • Ključni koncepti u pregovaranju (BATNA, zona mogućeg dogovora, stvaranje vrednosti, ustupci) • Uloga pripreme u pregovaranju 	mr Dijana Carić
<i>11.30-11.45</i>	<i>Pauza</i>	
11.45-13.15	DRUGA SESIJA <ul style="list-style-type: none"> • Interesi, kompromis i pozicije u pregovaranju • Prljave taktike u pregovaranju • Kooperativne taktike u pregovaranju 	mr Dijana Carić
<i>13.15-13.45</i>	<i>Pauza</i>	
13.45-15.15	TREĆA SESIJA <ul style="list-style-type: none"> • Psihološki i sociološki subprocesi u pregovaranju i prodaji (percepcija, kognicija, emocije, verbalna komunikacija) • Veština izražavanja, veština ophođenja i veština razumevanja • Vežba – primena stečenog znanja - Kako ostvariti sopstvene interese i ciljeve a istovremeno to omogućiti i drugoj strani • Motivacija zaposlenih, sinergija i poslovna etika 	mr Dijana Carić

DRUGI DAN - PRODAJA

(6 časova)
28.09.2018.
od 10.00 do 15.15 sati

VREMENSKA ORGANIZACIJA

VREME	TEMATSKE JEDINICE	PREDAVAČ
10.00-11.30	PRVA SESIJA <ul style="list-style-type: none">• Najčešće greške, strahovi i izgovori prodavca• Osnovni principi uspešne prodaje• Test - Zašto prodavci greše	mr Dijana Carić
11.30-11.45	<i>Pauza</i>	
11.45-13.15	DRUGA SESIJA <ul style="list-style-type: none">• Osobine vrhunskih prodavaca• Identifikovanje potreba klijenata• Veština postavljanja pitanja• Veština slušanja• Uspostavljanje poverenja sa klijentima• Vežba – Kako zadobiti poverenje klijenata	mr Dijana Carić
13.15-13.45	<i>Pauza</i>	
13.45-15.15	TREĆA SESIJA <ul style="list-style-type: none">• Najvažnija reč u prodaji od samo 5 slova• Odgovaranje na primedbe klijenata• Vežba – Kako odgovoriti na primedbe• Kako dobiti preporuku?• Vežba - primena stečenog znanja – učestvovanje svakog polaznika u prodajnom pregovaranju	mr Dijana Carić

TREĆI DAN – NEVERBALNA KOMUNIKACIJA

(6 časova)
05.10.2018.
od 10.00 do 15.15 sati

VREMENSKA ORGANIZACIJA

VREME	TEMATSKJE JEDINICE	PREDAVAČ
10.00-11.30	PRVA SESIJA <ul style="list-style-type: none">• Osnovi neverbalne komunikacije• Pravila za ispravno tumačenje govora tela• Tumačenje govora tela• Položaj tela, ruku i nogu• Vežba – Kako čitati govor tela	mr Dijana Carić
11.30-11.45	<i>Pauza</i>	
11.45-13.15	DRUGA SESIJA <ul style="list-style-type: none">• Facijalna ekspresija (pokreti i izrazi lica i očiju, osmeh, mikroekspresija)• Elementi koji nam pomažu u tumačenju govora tela• Vežba – Analiza facijane ekspresije	mr Dijana Carić
13.15-13.45	<i>Pauza</i>	
13.45-15.15	TREĆA SESIJA <ul style="list-style-type: none">• Otkrivanje obmane kroz verbalnu i neverbalnu komunikaciju• Kako razviti mehanizme zaštite od obmane• Kako poboljšati sopstveni govor tela i ostaviti bolji utisak na sagovornika• Vežba – Kako otkriti obmanu u govoru i korespondenciji	mr Dijana Carić
	Podela diploma	