



Broj: 06-06-2-200-2/24
Sarajevo, 16.2.2024.godine

Vanjskotrgovinska komora Bosne i Hercegovine

Vas poziva na seminar:

„Vještine inovativne prodaje i pregovaranja“

koji će biti održan u Tešnju, **u srijedu, 28.2.2024. godine**, u prostorijama TECHLAB COWORKING (zgrada vatrogasnog doma), ulica Krndija bb, u periodu od 09:00-17:00 sati,

Cilj ovog seminara je izgraditi ili povećati kompetencije i uspješnost menadžera i osoblja koje se bavi poslovnim pregovorima// prodajom, sa primjenom najinovativnijih metoda edukacije (Quality circles MC2) kako bi profesionalni pregovarač postigao jasnu poslovnu percepciju u poslovnim pregovorima// prodaji, izgradio samopouzdanje, apsolvirao inovativne metode prodaje i pregovaranja u direktnim ili indirektnim poslovnim kontaktima, apsolvirao nove klasične i digitalne metode prodaje, B2B/ B2C, te postigao željeni lični i timski efekat. Također, cilj je da se pokaže mogućnost i potreba percipiranja spoja tradicionalnog i inovativnog načina izgradnje uspješnog pregovarača//prodavača.

Seminar je namijenjen direktorima, poduzetnicima, menadžerima svih nivoa, zaposlenicima koji žele unaprijediti svoje znanje u oblasti prodaje i pregovaranja.

Program seminara

9:00 – 11:00	<ul style="list-style-type: none">• Uvod u inovativnu prodaju // pregovore• Proces prodaje // pregovora• Inovativne tehnike pregovaranja// prodaje (corporate – retail // B2B/B2C)
11:00 – 11:15	Pauza
11:15– 12:30	<ul style="list-style-type: none">• Motivacija // Percepcija• Psihologija prodaje // pregovaranja• Prepoznavanje potreba klijenta• Sistem preporuka i Lead management
12:30 – 13:15	Pauza
13:15 – 14:30	<ul style="list-style-type: none">• Verbalna i neverbalna komunikacija u prodaji• Time management• Lokus kontrole
14:30 – 14:45	Pauza
14:45 – 16:00	<ul style="list-style-type: none">• Prevazilaženje konfliktnih situacija• Evaluacija prodaje i pregovaranja• Prodaja i pregovaranje u digitalnom dobu (B2B // B2C)
16:00 – 17:00	Panel diskusija// Pitanja // Diskusija // Impresije



Predavač:

Jasmin Hasančević

Profesionalni komercijalni trener, konsultant za razvoj tržišta, korporativno upravljanje i upravljanje ljudskim resursima. Tri EU (Francuska-Austrija-Slovenija) certifikata za komercijalne vještine, tehniku prodaje, upravljanje ljudskim resursima. U okviru ličnog poslovnog angažmana radio na projektima razvoja nekoliko evropskih brendova. Održanih ličnih seminara preko 600, sa kompanijom ICC preko 1000 poslovnih seminara, poslovno iskustvo u poslovnom formiranju i rukovođenju preko 25 godina.

Predavač na USAID projektima, Business Academy, CLPU-Sarajevo, Elite Academy Balkans, Nahla-akademija, WAMY-Sarajevo, VTK BiH.

Kotizacija za učešće na seminaru iznosi 150,00 KM+PDV. U cijenu su uključena stručna predavanja, prezentacije sa seminara, certifikat o učešću i kafe pauza.

Molimo Vas da, ukoliko ste zainteresirani za učešće na seminaru, izvršite prijavu popunjavanjem online prijavnog obrasca najkasnije do 27.2.2024.godine do 12:00 sati.

Nakon izvršene prijave, neophodne informacije za uplatu kotizacije će biti dostavljene svim prijavljenim učesnicima. Za sve dodatne informacije možete se obratiti na telefon: 033/566-206, 061 261 022 ili na mail: asim.krakovic@komorabih.ba

Sabrina Teskeredžić

Direktor Instituta za edukaciju

