



PROGRAM SEMINARA
„PRODAJA I PRODAJNE VJEŠTINE - JEDNOSTAVNI RECEPTI SVJETSKIH
KORPORACIJA UZ FOKUS KA POSTKRIZNOM PRODAJNOM
KOMUNICIRANJU“

VANJSKOTRGOVINSKA KOMORA BIH, Branislava Đurđeva 10,
Sarajevo, 16.06.2020. godine

09:15-09:30	Registracija učesnika
09:30-10:15	<u>Prodaja kroz abecedu:</u> - Bazna edukacija ispravnog prodajnog procesa po uzoru na svjetske korporacije
10:15-11:00	<u>Koraci prodaje:</u> - Prodajni koncept kroz bazne korake – kako ih naučiti i ispravno primijeniti
11:00-11:15	Pauza za kafu
11:15-12:00	<u>Otklanjanje primjedbi kupaca:</u> - Kupac nije zadovoljan – šta činiti – fokus na nove izazove <u>Prodajem robu ili uslugu:</u> - Kako pravilno pozicionirati istu na polici i kod kupca
12:00-12:45	<u>Karakteristike dobrog prodavača – etika i principi</u>
12:45-13:00	Pauza za kafu
13:00-13:45	<u>Postkrizno prodajno ponašanje i fokus ka vanrednim akcijama</u> - Šta promijeniti u prodajnim koracima
13:45-14:30	<u>Kviz pitanja + Radionica</u> <u>Praktična primjena i zaključci: „Uspješan prodavač“</u>

Predavač: Emir Ganibegović dipl.ecc.

Reference u BiH i regija ex-YU + Albanija: Varta, Kraft Jacobs, General Electric, Boss, Gucci, Max Factor, Procter & Gamble, MARS Corp.

