



Centar za poslovnu edukaciju organizuje
SEMINAR - KLJUČNE FAZE PROCESA LIČNE PRODAJE
07.06. Sarajevo
08.06. Tuzla

Znate li da kroz poboljšanje prodajnih vještina vas i vaših zaposlenih možete povećati prodaju i do 100%?

Koliko i kako ste u posljednjih godinu-dvije unaprijedili prodajne procese i prodajne alate unutar svoje organizacije?

Osnovni cilj naših poslovnih seminara u oblasti prodaje nije ostvarenje brze prodaje i kratkoročnog profita, već prodaja koja pridobija i zadržava vaše kupce, kao jedini način održivog razvoja poslovanja. Želimo vam pomoći da optimizirate vaše prodajne procese i postanete izvrsni u poslovanju. Seminar vode vrhunski prodajni menadžeri koji svoja dokazana praktična iskustva stavljaju vama na raspolaganje. Fokusirani smo na prijenos praktičnog znanja i iskustva.

Seminar je namijenjen svima onima koji žele da unaprijede svoje znanje u oblasti prodaje i efikasnog upravljanja prodajnim procesom. U današnjim tržišnim uslovima kada je izražena cjenovna konkurentnost i kada je prisutan veliki broj sudionika koji nude isti ili sličan proizvod/uslugu, kvalitet rada prodavača i upravljanje prodajnim procesom se nameće kao imperativ. Ovim seminarom se daju ključni koraci procesa prodaje, na osnovu kojih se mogu definisati smjernice upravljanja prodajnim procesom za menadžere, a prodavačima smjernice za adekvatnu pripremu za svaku fazu procesa prodaje. Učesnici su u mogućnosti da sagledaju ključne korake procesa i da na osnovu navedenog unaprijede organiziraciju prodaje i utiču na efikasnost pojedinih faza.

Polaznici ovog programa će dobiti najbolje principe, tehnike, savjete i rješenja koji konzistentno daju rezultate, kako nama samima, tako i našim klijentima iz oblasti bankarstva, farmacije, robe široke potrošnje, građevine, distribucije, usluga...

CILJ

- Upoznati se sa ključnim fazama prodajnog procesa
- Upoznati se sa prodajnim tehnikama i vještinama
- Obnoviti i podijeliti znanja i iskustva
- Unaprijediti organizaciju, koordiniranje i praćenje prodajnog procesa
- Upoznati se sa evaluacijom i načinima mjerenja prodajnog procesa

KOME JE SEMINAR NAMJENJEN

- Menadžerima u prodaji ili organizaciji (od strateškog do operativnog nivoa)
- Prodajnom osoblju / prodavačima (prodaja proizvoda ili usluge)
- Poduzetnicima
- Vlasnicima i/ili direktorima privatnih preduzeća
- Zaposlenicima koji direktno ili indirektno rade u prodaji
- Svim drugim koji žele da unaprijede svoja znanja i vještine u oblasti poznavanja prodaje i procesa prodaje

TEME

1. Priprema za ličnu prodaju
2. Identifikacija i pronalaženje kupaca
3. Pristup kupcu i identifikacija potreba
4. Prodajni razgovor / prezentacija
5. Pregovaranje i zaključivanje posla
6. Postprodaja i administracija
7. Evaluacija
8. Mjerenje učinaka

CERTIFIKAT

Po završetku seminara, učesnici dobijaju certifikate o pohađanju seminara.

MJESTO I VRIJEME ODRŽAVANJA

SARAJEVO: 07.06.2017, 09-16h, Hotel Hills, Butmirska cesta 18, Ilidža-Sarajevo

TUZLA: 08.06.2017, 09-16h, Mellain Hotel, Aleja A. Izetbegovića 3, Tuzla

KOTIZACIJA

Povodom 10 godina uspješnog rada Centar za poslovnu edukaciju poklanja 20 % popusta na sve edukacije, treninge i seminare. Navedene cijene su sa uključenim popustom.

Po učesniku: 155,00 KM (cijena sa PDV).

Popust za rane prijave do 18. maja – kotizacija iznosi 125 KM (cijena sa PDV).

Za dva i više učesnika iz iste firme/organizacija odobravamo dodatni popust od 10 %.

U cijenu je uključen ručak i osvježanje tokom pauza.

PRIJAVA

On line prijavu popuniti za svakog učesnika posebno na

http://www.cpe.ba/prijava_seminari.html

Dodatne informacije na www.cpe.ba ili na 033 260 505 (Sarajevo) i na 035 245 222 (Tuzla).

PREDAVAČI

Mr. sc. Senad Redžić



Posjeduje skoro dvodecenijsko iskustvo u bankarskoj industriji. Radio je na više bankarskih pozicija u pet različitih banaka, a posljednjih deset godina je proveo na najvišim pozicijama, odnosno pozicijama člana Uprave ili direktora banke. Tokom svoje karijere, između ostalog, bio je na funkcijama člana Uprave ProCredit Bank, direktor Union banke i direktor NLB Banke. Magistrant je na Ekonomskom fakultetu u Sarajevu, a tokom rada prošao je više međunarodnih treninga i obuka i završio bankarsku akademiju u Njemačkoj (ProCredit Academy, Fürth Germany). Obnašao je funkciju člana Upravnog odbora udruženja banaka, a trenutno je na poziciji predsjednika Upravnog odbora grupacije finansijskih institucija pri udruženju poslodavaca u FBiH. Član je školskog odbora i

projekt menadžer i sponzor mnogih drugih socijalno odgovornih projekata. Trenutno je vlasnik privatne konsultantske kompanije i ujedno je na poziciji savjetnika direktora Raiffeisen Banke za prodaju. Uspješno je proveo poslovnu transformaciju Union Banke, a magistrarski rad brani na temu "Ključni faktori uspjeha prodaje u bankarstvu". Senadova uža specijalnost je prodaja, marketing, organizacija i upravljanje ljudskim resursima, dugo godina je trener u navedenim oblastima s posebnim akcentom na prodajni trening, vještine prezentiranja i umijeće pregovaranja.

Dr. sc. Sead Bašić



Rođen u Sarajevu, gdje završava osnovnu i srednju školu, nakon čega upisuje Ekonomski fakultet, gdje i diplomira. Magistrarski studij kreiran od strane Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Sarajevu i University of Turin, Faculty for business conducting (Scuola di Amministrazione Aziendale) uspješno završava i stječe dualnu diplomu Magistra ekonomskih nauka iz oblasti poslovnog upravljanja i European Master of Business Administration (MBA). Nakon toga se upisuje na doktorski studij na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Sarajevu kreiranog u okviru Tempus projekta u suradnji s Faculty of Economics and Business, University of Vienna i Faculty of Economics, University of Ljubljana, smjer Menadžment / Business koji s uspjehom završava odbranom doktorske

teze pod nazivom "Primjena koncepta upravljanja ključnim kupcima u zemljama u tranziciji - teorijski i empirijski aspekti". U toku dosadašnjeg profesionalnog angažmana dr. Bašić je stekao praktična znanja iz različitih oblasti ekonomije. Od marta 1996. godine počinje svoju profesionalnu karijeru i do danas je radio u nekoliko različitih kompanija uključujući i nekoliko svjetski renomiranih kompanija kao što su Unilever, Heineken i Henkel, te domaćih kompanija kao što su ASA PVA, ASA PSS i Prevent BH na pozicijama country manager, direktor preduzeća ili direktor robnih marki, obavljajući odgovarajuće poslove i zadatke. Tokom svoje dosadašnje profesionalne karijere je pohađao veliki broj treninga koji su organizirani unutar kompanija u kojima je u tom trenutku radio. Trenutno je zaposlen na poziciji direktora za razvoj preduzeća TABS d.o.o. Sarajevo. Osim toga, Sead je napisao više članaka

i uvođnika za različite stručne časopise, te je više puta gostovao kao gost predavač na različitim predmetima dodiplomskog i postdiplomskog studija na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Sarajevu iz oblasti menadžmenta, marketinga ili prodaje.