



Broj: 06-06-2-766-2/20

Vanjskotrgovinska komora Bosne i Hercegovine i Adizes Southeast Europe

Vas pozivaju na webinar:

„Business restart program“

koji će biti održan putem **Zoom online platforme**
18.06., 23.06. i 25.06.2020. godine od 10:00-14:30 sati

Zašto učestvovati?

Novonastala kriza odnosno njene posljedice po privredu trebaju biti predmet temeljite analize efekata do kojih je došlo, kako na preduzeća tako i na klijente postojeće i potencijalne, odnosno njihove industrijske grane i celokupno tržište po utvrđenim segmentima. Na osnovu toga se definiraju izmjenjene okolnosti, potrebe klijenata i izazovi sa kojima se oni suočavaju, što je osnova da se preciznije i efikasnije aktiviraju kanali prodaje, kako prema postojećim tako i prema novim kupcima.

Cilj

U toku webinara će se objasniti kako da se jasno i sveobuhvatno revidira plan prodaje odnosno kako da prodajni tim razumije klijente koji su pogođeni neizvjesnim uslovima poslovanja i kako da im priđe na sofisticiraniji način.

Ciljna grupa

Ciljna grupa webinara je srednji menadžment, prvenstveno menadžeri prodaje i prodavci koji imaju potencijal i želju za profesionalnim usavršavanjem.

Teme webinara:

– Plan prodaje-potvrde i/ili revizije (18.06.2020. godine)

- Analiza poslovnih rezultata
- Procjena izgubljenih prihoda tokom krize; Analiza baze klijenata i evaluacija uspostavljenih odnosa
- Analiza grana i promjenjenih okolnosti na tržištima od interesa
- Analiza tržišnih segmenata po dubini; Identifikacija novih ili izmjenjenih potreba klijenata
- Identifikacija postojećih i definisanje novih kanala prodaje
- Zadržavanje postojećih klijenata i identifikacija novih kupaca
- Revidirani plan prodajnih akcija



– **Prodajne vještine na turbuletnom tržištu (23.06.2020. godine)**

- Ponašanje kupaca u uslovima krize
- Očekivanja klijenata
- Razvijanje odnosa sa kupcem
- Napredni pristup u prodajnom razgovoru
- Predstavljanje klijentu
- Prikazivanje proizvoda i usluga
- Napredne prodajne vještine
- Niski start - Roll play model

– **Aktivan pristup klijentima (25.06.2020. godine)**

- Uspostavljanje aktivnih odnosa sa zahtjevnim kupcima
- Komuniciranje sa kupcem u izazovnim okolnostima
- Prevladavanje nerazumjevanja, pritužbi i primjedbi
- Lester tehnika
- Kako postupiti sa nezadovoljnim kupcem/klijentom?
- Rešavanje problema
- Postizanje poštovanja i odnosa dugoročne saradnje

Predavači:

- Eksperti Adizes Southeast Europe sa višegodišnjim iskustvom u području prodaje

Kotizacija za učešće na webinaru iznosi **350 Eura (684,54 BAM) sa PDV**. U cijenu je uključen Know - how - toolkit - set alata za učesnike, materijal i tehnička i administrativna podrška. Navedena cijena je cijena sa popustom (puna cijena iznosi 400 Eura) koju je VTK BiH obezbijedila za svoje članice.

Molimo Vas da, ukoliko ste zainteresirani za učešće na webinaru, izvršite prijavu popunjavanjem prijavnog obrasca najkasnije do 11.06.2020. godine do 16:00 časova. Nakon, izvršene prijave biti ćete kontaktirani od partnerske organizacije Adizes Southeast Europe vezano za plaćanje kotizacije.

Webinar će se realizirati na Zoom online platformi (<https://zoom.us/download>). Napominjemo da je maksimalan broj učesnika na webinaru 14. Neposredno prije početka edukacije, pristupni link za učešće na webinaru će biti dostavljen svim učesnicima. Neophodno je da učesnici obezbijede računar sa stabilnom internet vezom.

Više informacija možete dobiti na tel: 033 566 201.



Dr. sc. Elma Kovačević-Bajtal

Direktor Sektora za edukaciju