

Nivo seminara:	NLP i odnosi sa drugima (III)
Naziv seminara:	TAJNO ORUŽJE U PRODAJI (Psihologija prodaje i napredne prodajne vještine)
Trajanje seminara:	2 dana
Predavač:	Šemsudin Zaimović
Kome je seminar namjenjen:	Seminar je namijenjen menadžerima, vlasnicima firmi, profesionalcima koji imaju stalne kontakte sa kupcima, voditeljima prodaja, prodajnim referentima i samostalnim komercijalistima, prodajnim zastupnicima za ključne kupce i svima ostalima koji se susreću sa prodajom kao osnovnim izvorom prihoda.
Cilj seminara:	Ukazati na načine kako bolje predstaviti preduzeće na tržištu. Upoznati se i naučiti kako bolje razumjeti prodajni proces, bolje razumjeti potrebe kupaca. Razumjeti i izgraditi vlastiti prodajni stil. Usavršiti postojeće prodajne vještine. Povećati prodaju.
Program seminara:	Sadržaj seminara: <ul style="list-style-type: none"> • Psihologija kupca • Psihologija prodavača • Kako zadobiti povjerenje kupca? • Kako pronaći "kupovne okidače" kupca? • Komunikacija u prodaji • Govor • Neverbalna komunikacija • Efektna prezentacija • Rješavanje prigovora • Motivacija u prodaji • Empatija i klijenti • Prodajni proces • Model prodaje u 8 koraka • Faze prodajnog razgovora • Klijenting