

Poštovani,

ovime Vas pozivamo da se uključite u **subvencionirani program edukacije za poslodavce Primorsko-goranske županije**, koji provodimo u suradnji sa Primorsko-goranskom županijom i HGK Županijskom komorom Rijeka već 12. godinu za redom te dođete na radionicu vrlo atraktivne i korisne teme:

Ciljano vođenje prodaje i pregovaranje

O seminaru

Seminar je dizajniran na način da razvija znanja i vještine zaposlenika u kompanijama koje posluju u industriji robe široke potrošnje. Fokus treninga je na pripremi i vođenju prodajnog razgovora i pregovaranja, a namijenjen je prodajnom osoblju u kompaniji, odnosno menadžmentu i prodajnim predstavnicima. Trening je izrađen koristeći recentna teorijska i praktična znanja te praktična iskustva stečena kroz dugogodišnji rad predavača u industriji i trgovini. Praktičan dio treninga odvijat će se kroz prezentacije, studije slučaja, diskusije, igranje uloga te razmjenu iskustava i znanja.

Sadržaj

- » Definiranje strukturiranog prodajnog procesa
- » Definiranje ciljeva
- » Tehnike kvalitetnog vođenja prodajnog razgovora
- » Prevladavanje prigovora
- » Tehnike pregovaranja
- » Tehnike zaključivanja

Ciljevi seminara su:

- 1) upoznati sudionike s prodajnim procesom
- 2) kao i s osnovnim tehnikama u sklopu prodajnog procesa te u sklopu treninga demonstrirati važnost i učinkovitost istih

Svi sudionici će uz standardne seminarske materijale dobiti i vrijednu knjigu:

„ USPJEŠNA PRODAVAONICA“

Autor: Pavlek, Zvonimir

Datum:	28.2.2012.
Mjesto:	HGK Županijska komora Rijeka, Bulevar oslobođenja 23
Predavač:	Damir Dražetić
Trajanje:	Od 09.00 - 15.00 h
Cijena (član / ne čl.):	450,00 kn + PDV
Br. seminara:	07509

puma program usavršavanja menadžera

O predavaču:

G. Damir Dražetić predavač je s bogatim iskustvom stečenim na rukovodećim pozicijama u nekoliko velikih internacionalnih kompanija (maloprodaja i veleprodaja). Trenutno je na funkciji predsjednika Uprave Intersport H - vodeće kompanije u Hrvatskoj u maloprodaji sportskih artikala. Zadužen je za cjelokupno poslovanje kompanije - maloprodaja, komercijala, marketing, financije te daljnji razvoj i nove trgovine. Rukovodi timom od 260 ljudi.

Iskustvo u prodaji stekao je radom u kompaniji OMV gdje je proveo niz godina i napredovao do pozicije prokurista zaduženog za prodaju ključnim kupcima u 13 europskih država gdje stječe ogromno iskustvo u prodaji, u internacionalnom okruženju sa svim multikulturalnim specifičnostima.

Maloprodajno iskustvo stekao je na rukovodećim pozicijama Mercatora H (Izvršni direktor za maloprodaju, veleprodaju i logistiku) te OMV-a (Direktor naftnog

Poklon knjiga svakom sudioniku omogućena je zahvaljujući suradnji s M. E. P. – Centrom Menadžerske Knjige (www.manager.hr)

PODACI ZA PRIJAVU

Cijena po sudioniku: 450,00 kn + PDV

Razliku do pune cijene od 1.000 kn po polazniku snose HUP i Primorsko-goranska županija svaka sa 300 kn, dok infrastrukturu osigurava HGK ŽK Rijeka.

Plaćanje: virmanom ili općom uplatnicom na žiro-račun HUP-a 2340009-1100151718 (**poziv na broj seminara: 07509-OIB Vaše tvrtke**);

Otkazivanje: sudjelovanje na seminaru može se otkazati putem e-maila ili faxesa najkasnije 2 dana prije datuma održavanja seminara. Za svako kasnije otkazivanje sudioniku isporučujemo kompletan seminarski materijal uz nemogućnost povrata kotizacije; 2 dana prije održavanja seminara šaljemo Vam potvrdu o sudjelovanju i raspored.

Prijave su otvorene do petka, 24. veljače 2012. godine do 16:00 sati. Ispunjenu prijavnicu pošaljite faxom na broj 051/321-499 ili e-mailom na stefani.mikulec@hup.hr. **Broj polaznika je ograničen (max. 12) te je potrebno osigurati sudjelovanje putem dostavljene potvrde o plaćenju kotizaciji.** Za dodatne informacije obratite se na tel: 051/321-494.

Zahvaljujući Vam unaprijed na interesu, ostajemo s izrazima poštovanja.

poslovanja - trgovina i gastro). Tijekom godina paralelno se bavio konzultantskim i trenerskim poslovima radeći s mnogo uglednih kompanija - Jamnica, Zvijezda, Saponija, PIK Vrbovec, Sarajevski kiseljak, OMV, CIAK.

