

Kako prepoznati najboljeg kupca? (Tipologija kupaca)

O seminaru

Svaki čovjek ima svoje talente, a svaki kupac govori posebnim jezikom. Kako iskoristiti vlastite talente u komunikaciji s kupcem, suradnikom, voditeljem ili bilo kojim komunikacijskom partnerom? Kako odabrati prave suradnike? Kako odabrati i opisati pravo radno mjesto? Tipologija je idealno i jednostavno sredstvo u komunikaciji pomoću kojega ćete naučiti ciljano razgovarati, predstavljati, svoje proizvode ili pregovarati. INSIGHTS je jedan od vodećih svjetskih alata za razvoj managementa, a posebno je učinkovit kod izbora djelatnika u izgradnji tima i prodaji.

Sadržaj seminara

- Osnove tipologije i komunikacije; Tipologija C.G. Junga i model INSIGHTS;
- Karakteristike osnovnih tipova ljudi; Motivacijska struktura pojedinog tipa;
- Analiza vlastitog stila; Analiza vlastitih prednosti i nedostataka;
- Analiza kupaca odnosno partnera u poslovanju;
- Vlastito poimanje samog sebe; Slika koju možemo stvoriti kod drugih;
- Izradba argumentacije za pojedinog tipa;
- Analiza radnog mjesta i tipoloških pretpostavki;
- Stres koji proizlazi iz neusklađenosti radnog mjesta i tipa pojedinog djelatnika; Osnove vrijednosnog sustava;
- Praktična primjena tipologije u poslovanju

Namjena: seminar je namijenjen zaposlenicima svih razina, a osobito onima koji žele prepoznati svoje talente i razumjeti govor stranke

Cilj radionice: polaznici će nakon seminara moći upoznati osnove tipologije i mogućnosti primjene tipoloških spoznaja u svojem poslu, prepoznati svoje vlastite prednosti i nedostatke u poslovnom procesu, prepoznati kupce i njihove motive, definirati svoje želje na tipološki prikladan način, definirati karakteristike svojih proizvoda sukladno tipološkim pretpostavkama, definirati radna mjesta i potrebne karakteristike suradnika na tom radnom mjestu

Način rada: seminar je protkan praktičnim vježbama, primjerima i metodama koje se koriste u praktičnom dijelu

Datum:	23.10.2012.
Mjesto:	HGK Županijska komora Rijeka, Bulevar oslobođenja 23
Predavač:	Vinko Vukadin
Trajanje:	Od 09.00 - 15.00 h
Kotizacija:	450,00 kn +PDV
Br. Seminara	07547

puma program usavršavanja menadžera

O predavaču:

Vinko Vukadin, MMag, Više od 20 godina aktivni trener, mr. teologije i mr. filozofije, bio je član uprave Merkur osiguranja, predsjednik uprave UNIQA osiguranja, direktor UNIQA HR-a u Beču, direktor banke Bankhaus Krentschker Co&AG, trenutno direktor Krentschker vrijednosnica.

Aktivno kao odgovorni manager je izgradio nekoliko prodajnih organizacija i educirao na stotine prodavača i voditelja prodaje. Licencirani trener za INSIGHTS -MDI, tipološki alat za razvoj managementa. Završio je leadership školovanje i ima diplomu Brian Tracy Corporate University.

Dugogodišnji trener prodaje, pregovaranja, prezentacijskih tehnologija, tipologije i razvoja tima. Stručni suradnik časopisa "Poslovni savjetnik" i "Pro mente", autor knjige "Eros prodaje" (u tisku). Neke od tvrtki koje školuje ili je školovao : Agrokor, Siemens, Basler osiguranje, Splitska banka, Banco popolare, UNIQA idr.

Na seminarima koristi majeučki pristup kao osnovu uz primjenu najmodernijih edukacijskih spoznaja.

PODACI ZA PRIJAVU

Cijena po sudioniku: **450,00 kn + PDV**. Razliku do pune cijene od 1.050,00 kn po polazniku snose HUP i Primorsko-goranska županija svaka sa 300 kn, dok infrastrukturu osigurava HGK ŽK Rijeka. Cijena uključuje: seminarski materijal, osvježavajući napitak, sendvič i uvjerenje o sudjelovanju.



Plaćanje: virmanom ili općom uplatnicom na žiro-račun HUP-a 2340009-1100151718; (poziv na broj seminara: 07547-OIB Vaše tvrtke). Sudjelovanje na seminaru može se otkazati putem e-maila ili faxesa najkasnije 2 dana prije datuma održavanja seminara.

Prijave su otvorene do petka, 19.10.2012. godine do 12:00 sati. Broj polaznika je ograničen (maksimalno 15) te je potrebno osigurati sudjelovanje putem dostavljene potvrde o plaćenju kotizaciji. Kako bi osigurali sudjelovanje na radionici, molimo Vas da nam ispunjenu prijavnicu i potvrdu o plaćenju naknadi za sudjelovanje pošaljete faxom na broj 051/321-499 ili e-mailom na stefani.mikulec@hup.hr. Za dodatne informacije obratite se na tel: 051/321-494 (Stefani Mikulec).

Najave seminara:

22.11.2012. – „Financiranje uz pomoć fondova za gospodarsku suradnju“,

predavač: Dušan Banović



HUP