

EDUKACIJE

Kao prvo, naša filozofija je jednostavna. Dajemo Vam mogućnosti za najbolje edukacije: praksa, koja dolazi iz 22. godine radnog iskustva pružajući korak po korak dokazane strategije i alate koje možete odmah primijeniti.

PRODAJNI TRENING ZA CALL CENTAR

Proces koji pomaže pojedincu da definira i postigne realne financijske ciljeve brže i lakše nego što bi inače bilo moguće.

- Prodajne vještine
- Vještine pregovaranja
- Vještine komuniciranja
- Prezentacijske vještine
- Istraživačke sposobnosti
- Motivacija
- Argumentiranje na prigovore/izgovore
- Vještine zaključivanja

Učinkovito, moćno i garantirani rezultati!

Pridružite se skupini istomišljenika sa sličnim interesima i željama. Ako nikada niste imali formalni trening ili ste neko vrijeme bili izvan treninga, ovo je sjajno mjesto za početak.

Kao drugo, garantiramo da ćemo vam pružiti dobru zabavu. Svijet je u današnje vrijeme prepun informacija, mi ćemo Vam dati praksu s kojom ćemo Vas zatrpiti sa svih strana.

OSNAŽIVANJE

Da li ste bili na nekom programu gdje ste naučili odlične stvari, ali nikada to niste primijenili?! Vjerujemo da ćete nakon našeg programa sigurno naučeno odmah i primijeniti. Zašto? Zato što ćete naučeno odmah morati primijeniti, uživjeti se u naučeno koristiti sve dok naučeno ne postane dio Vas.

SVE JE NA VAMA

Vjerujemo da ako Vaša edukacija vodi samo do dodatnog znanja, tada ste izgubili svoje vrijeme za napredak. Ali, ako ste se odlučili za akciju, tada možete promijeniti bilo što u Vašem životu.

Vjerujemo da ćete iskoristiti mogućnost da pređete u akciju i da se upoznamo na Prodajno treningu te zajedno krenemo u ostvarenja Vaših ciljeva.

Prodajni trening ima specijaliziran program koji je namijenjen za razvoj prodavača, agenata u call centru, supervisore, direktora prodaje, direktore marketinga, vlasnika tvrtki i svih onih koji teže prema uspjehu.

Prodajna trening je proces koji pomaže pojedincu da definira i postigne realne financijske cilje brže i lakše nego što bi inače bilo moguće.

Program pod nazivom DNK prodaje obuhvaća:

- **Osnove psihologije u prodaji** – strahovi prilikom prodaje

Strah je emocija izbjegavanja. Naučenim procesima ćete savladati strah koji Vas koči u napretku

- **Kreiranje Rapport** – savladavanjem ovog procesa otvaraju Vam se vrata za pristup „intimnim poslovnim informacijama“ koje su preduvjet za uspješnu prezentaciju.

- **Istraživanje potreba** Vašeg potencijalnog kupca – naučeni proces će Vam pružiti ogromne resurse za stvaranje potreba Vašem kupcu. Od presudne važnosti za zatvaranje prodaje.

- **Prezentacija** – da li Vam je potrebno pričati koliko je bitno imati dobru prezentaciju. Prezentacijom stvarate, želju, potrebu, budite strast kupca prema tome što prodajete. Savladavanjem 4-mat sustava, Vaša prezentacija više nikada neće biti ista.

- **Izgovori i prigovor** – Kineska poslovica kaže „prigovor je dar“. Naučit ćemo Vas kako izgovor i prigovor pretvoriti u svoju korist.

- **Zaključivanje prodaje** – proces koji stvara stres kod obje strane, kupac-prodavač. Naučenim ćete zatvarati prodaju bez stresa te kupac neće osjetiti pritisak i lakše donijeti konačnu odluku na obostrano zadovoljstvo.

Svi uspješni ljudi dijele jednu moćnu osobinu: glad.

Kao i ti, njihova želja za osobnim razvojem prisilila ih je da traže najdjelotvornije resurse, najsnažnije motivirajuće seminare, seminare vodstva, seminare osobnog razvoja i najboljih trenera kako bi im pomogli da postignu i zadrže svoje prednosti.