



Tajne uspeha
**U KUPI-PRODAJ
SYSTEMU**



Njeno veličanstvo prodaja

Prodaja, prodaja, prodaja... O prodaji se danas mnogo priča i pridaje joj se veliki značaj. Njeno veličanstvo prodaju ili mnogo volite i na njenoj ste strani, ili se zgražavate na pomen ove reči. Sredine gotovo da nema. Ljudi koji je vole i sa poštovanjem pričaju o njoj duboko su svesni da je većina stvari oko nas zapravo prodaja. Svesni su da živimo u potrošačkom društvu i da danas nije moguće funkcionisati bez kupovine ili prodaje. Ovi drugi pak, ne daj Bog da se bave prodajom ili da neko nešto proba da im proda. Oni misle da kupuju isključivo šta im treba, nesvesni da su i tada bili u lancu „kupi-prodaj“.

5 važnih lekcija o prodaji. Svaki dobar prodavac

- 1. ima strategiju (šta je u pozadini uspešnog prodavca)**
- 2. zna da napravi balans "KUPI – PRODAJ" pozicija**
- 3. šta god da radi sebe drži u dobrom stanju**
- 4. povezuje se sa klijentom.**
- 5. zna da kreira WIN-WIN situacije**

"Kupi-prodaj" sistem je zapravo sistem razmene. Ja sam platio neku uslugu 100 evra jer sam za tu vrednost novca dobio neku drugu vrednost. Kada prodam nešto ja sam za novac razmenio neku drugu vrednost. U "kupi-prodaj" sistemu uvek svi izlazimo sa nečime, ili novcem ili proizvodom.



Najveći problemi i blokade u prodaju su:

- Manjak komunikacijskih sposobnosti
- Prevelik fokus na novac
- Nemanje svesti o sebi i svom znanju
- Nedostatatak poslovne kulture
- Nedostatak vizije kako finalni proizvod treba da izgleda
- Nedostatak analize sebe i svojih postupaka

Svaka prodaja bez emocija je sama po sebi kratkoročna. Iskreno, svako od nas je puno puta kupio proizvod koji mu nije potreban samo zato jer je neko bio vešt prodavac. Ipak, kod ovog prodavca se više nismo vraćali baš zbog osećaja da nije zadovoljio našu potrebu.

Ova edukacija se svodi na jednostavne tehnike podizanja svesti o sebi, razumevanju šta imamo od resursa, na čemu je potrebno da radimo kao i pravljenju jasne strukture sebe, sistema, ponude i rezultata.

Edukacija traje 6 dana u ukupnom trajanju od 30 sati. Interaktivna je i iskustvena gde polaznici dobijaju instant tehnike da podignu produktivnost, motivaciju i rezultate.



Svaki modul traje dva dana, sa ukupnim trajanjem od 10 sati

Modul

1

- Otkrivanje ličnih uspešnih i neuspešnih strategija
- Kreiranje novih strategija sa znanjima koje imamo
- Otkrivanje resursa koji su nam dodatno potrebni kao i načine da dođemo do njih
- Emocionalni i energetska status u komunikaciji
- Verbalna i neverbalna komunikacija
- Povezivanje sa resursnim stanjima
- Izgradnja Identiteta u prodaji
- Podizanje entuzijazma i harizme

Modul

2

- Šta prodaja jeste, a šta nije
- Postavljanje ciljeva
- Otkrivanje razlike između željenog stanja (ono što želim) i trenutnog stanja (ono sa čime raspoložem trenutno)
- Sinergija 3 dela za bolje rezultate: Fokus, delovanje i rezultat
- Poslovna kultura
- Uverenja kao podrška ili destrukcija u sistemu prodaje

Modul

3

- Kreiranje win-win sistema
- Otvaranje ideje, analize i realizacije
- 3 perspektive u prodaji, kupac, prodavac, neutralna osoba
- Svest o sebi, uspešnim i neuspešnim komunikacijskim procesima
- Otvaranje vizije sebe: Ko želim da budem?
- Ostani dosledan sebi

O nama

Milena Lopušina



Milena je čitavu deceniju radila na visokim rukovodećim pozicijama u hotelijerstvu. Vodila je timove do 100 zaposlenih. Rad sa ljudima pomogao joj je da stekne iskustvo u komunikaciji, organizaciji i prodaji. Primenjivala je NLP tehnike u svom radu i podsticala saradnike da se menjaju, uče i razvijaju, što je dovelo do značajnog unapređenja poslovanja i jačanja timskog duha. Pored toga, održala je veliki broj obuka poslovnih veština za javne institucije i "in house" treninge za kompanije, poslovne konsultacije i tim bildinge. Ona duboko veruje da je znanje najveće bogatstvo i da ljudi imaju sve resurse za uspeh.

Darko Cvetković



Internacionalni NLP Trainer & Coach, Reiki Učitelj, Doktor medicine. Jedan od osnivača međunarodne kompanije za podršku ličnom i profesionalnom razvoju "Energy House".

Dugi niz godina radio u internacionalnoj korporaciji na visokim menadžment pozicijama. Kroz treninge i obuke prodajnog tima beležio izrazite poraste prodaje u 5 zemalja Balkanskog regiona. Bogato praktično iskustvo u direktnoj prodaji, rukovođenju timovima objedinio sa tehnikama i veštinama NLP-a u jednostavne i lako prihvatljive radionice i treninge. Pored edukacija otvorenih za sve koji žele da unaprede svoj život, radi i na individualnim biznis konsultacijama kao i "in house" treninzima za kompanije i preduzetnike.

O nama

Nekoliko hiljada ljudi nam je do danas poklonilo poverenje i sa nama napravilo prvi korak. Mnogi su svoj lični i profesionalni razvoj podigli na viši nivo. Na naše veliko zadovoljstvo i ponos veliki broj njih već sada ima svoju organizaciju i sa uspehom nastavlja da podržava ljude u kreiranju boljeg života.

Neke od kompanija sa kojima smo saradivali ili i dalje saradujemo su:

PPU "Bambini"
PLK „Konzulat“
„Top Holidays“
JP „Putevi Srbije“
TO Niš, Aleksinac, Ražanj,
Lebane
PK rasinskog upravnog
okruga
"Mg Mivela"
"Namenska" Trstenik
„Tiens“
„Icotim“ Doo

FLP
Hotel „Junior“ – Brzeće
Udruženje poslovnih
žena Niš
Udruženje
"Ambasadori dobre
usluge"
"Boja"
i druge.



KONTAKT:

Milena Lopušina

office@mindlaboratory.rs

+381 63 8 255 725

www.mindlaboratory.rs

KONTAKT:

Darko Cvetković

darko@energyhouse.life

+381 63 8 557 574

www.darkocvetkovic.com

www.energyhouse.life

