

# Prekršite pravila tradicionalnog načina prodaje



organizator

**IN STORE**  
izdavačka kuća INB&B Media

Da li i vi osećate da vas kupci kontrolišu i ucenjuju? Prekršite pravila i ostvarite bolju prodaju!

## Ciljevi radionice

Na iskustvenoj radionici će vam pokazati svu magiju netradicionalne prodaje i šta sve drugačije možete da radite, a da vam to neko nije pokazao.

Često pita svoje studente: **Da li iskustvo može biti zamena za vrhunsko znanje?** i poručuje: **Čuvajte se zablude da imate 10 godina iskustva, a možda imate samo jednu koju ste ponavljali narednih devet!**

## O predavaču

### DRAGAN VOJVODIĆ

CEO & licencirani trener Sandler Systema

#### Reference i veštine:

Direktor je i zastupnik Sandler Prodajnog Sistema, jedne od najtraženijih i najoriginalnijih kompanija u svetu koja se bavi razvojem ljudskog potencijala. Voli da kaže za sebe da nije trener iz prodaje, motivacije ili uspeha, već pre svega trener iz oblasti ljudskog ponašanja.

• **Često govori svojim studentima:**

Naučite sve o ljudskom ponašanju jer se tu kriju uslovi za povećanje prodaje

• **Na predlog fondacije Karađorđević, 2012. godine upoznaje Nika Vujičića i zajedno sa njim drži predavanje na temu:**

*Zašto ujutro ustajemo iz kreveta?*

• Kod profesora Križe Katinića, uvaženog intelektualca i doktora psihijatrije, izučava logoterapiju

• Direktor je i zastupnik Sandler Prodajnog Sistema, jedne od najtraženijih i najoriginalnijih kompanija u svetu koja se bavi razvojem ljudskog potencijala

• Autor knjige **Hraniti ego ili porodicu**

## Kome je namenjena

- profesionalcima prodaje
- menadžerima prodaje
- vlasnicima malih i srednjih preduzeća
- C nivou

# Prekršite pravila tradicionalnog načina prodaje

9h – 16h | 2x kafe pauza & ručak

poverenje | predugovor | bol | budžet | odluka | potvrdi prodaju

## Dan 1: Ne budite više predvidivi kao i vaša konkurencija

- zašto i dalje koristimo način prodaje koji je predvidiv
- kako nesvesno pomažemo kupcima da nas kontrolišu
- kako izbeći biznis-patološku predvidivu komunikaciju
- zašto je slanje ponuda najgori način za prvi kontakt
- razumećete svaku komoru Sandler Podmornice

## Dan 2: Prodaja nije stvar niže cene, već ličnog poštovanja

- kako prodaju zatvoriti na početku, a potvrditi na kraju
- kako izbeći sindrom “besplatno savetovanje”
- kako kvalifikovati potencijalnu šansu
- ako želite više novca, morate bolje misliti o sebi

## Kotizacija i kontakt

1 osoba: 260 EUR  
2 osobe iz kompanije: 250 EUR po osobi  
3 osobe iz kompanije: 240 EUR po osobi  
4 i više osoba iz kompanije: 230 EUR po osobi

U kotizaciju su uključeni:

- 2 pauze za kafu
- ručak
- materijal sa predavanja u štampanoj i elektronskoj formi

**Prijave:** Mirjana Ivanković

mirjana@instore.rs, tel: (011) 41 41 100, mob: 069 11 22 460

**Menadžer projekta:** Vojislava Pešić

vojislava@instore.rs, tel: (011) 41 41 106, mob: 064 70 10 940

## 0 organizatoru

Regionalna izdavačka kuća INB2B Media osnovana je 2011. godine, sa kancelarijama u Beogradu, Ljubljani, Zagrebu, Sarajevu i Skoplju. U svom okrilju ima magazine InStore (mesečnik o sektoru robe široke potrošnje) i InHoreca (dvomesečno izdanje posvećeno sektoru ugostiteljstva), a ujedno je i organizator godišnjih regionalnih konferencija FMCG Summit i Marketing Summit, kao i profesionalnih treninga i radionica u domenu FMCG industrije iz oblasti marketinga, prodaje, digitala i lideršipa



### Trgovački magazin InStore prisutan u:

Srbiji, tiraž 12.000/ mesec, www.instore.rs  
Sloveniji, tiraž 5.500/ mesec, www.instore.si  
Hrvatskoj, tiraž 8.000/ mesec, www.instore.hr  
BiH, tiraž 8.000/ mesec, www.instore.ba  
Makedoniji, tiraž 4.000/ mesec, www.instore.mk

### Konferencija namenjena maloprodajnom sektoru u:

Srbiji, Hrvatskoj, Bosni i Hercegovini, Makedoniji, Sloveniji  
www.fmcg-summit.rs  
www.fmcg-summit.ba  
www.fmcg-summit.mk  
www.fmcg-summit.hr



### Radionice:

- MARKETING
- PRODAJA
- LIDERŠIP



### Ugostiteljski magazin InHoReCa prisutan u:

Srbiji, tiraž 6.500/ mesec  
Sloveniji, tiraž 5.000/ mesec  
Hrvatskoj, tiraž 8.000/ mesec  
BiH, tiraž 6.000/ mesec  
Makedoniji, tiraž 3.000/ mesec  
www.in-horeca.com

### Konferencija namenjena marketinškom sektoru u:

Srbiji i Bosni i Hercegovini  
www.marketing-summit.rs  
www.marketing-summit.ba

