

## Plan treninga 'Uverljiva prodajna prezentacija'

Kako uverljivo prezentirati proizvode ili usluge, da ih kupac kupi?

**Treneri: Miodrag Kostić i Danijel Tavčioski**

### 1 dan

Vreme	Naziv dela treninga	Cilj	Aktivnost
09.00-09.15	Kafa dobrodošlice, okupljanje	Ice breaker.	
09.15-09.30	Pozdravna reč, podela materijala, upoznavanje sa polaznicima, predstavljanje.	Ciljevi treninga, predstavljanje učesnika.	
<b>09.30-11.00</b>	<b>prvi modul</b>		
09.30-10.15	Uvod. Osnovne paradigme prodaje. Važnost kvalitetne prodajne prezentacije.	Predstavljanje osnovnih pojmova prodaje	Teorijski deo
10.15-11.00	Video prezentacija studije slučaja.	Primer uspešne prodajne prezentacije.	Studija slučaja
11.00-11.30	Pauza za kafu		
<b>11.30-13.00</b>	<b>drugi modul</b>		
11.30-12.30	Razlika između informisanja i uveravanja	Uveravanje (influencing)	Teorijski deo
12.30-13.00	Praktična vežba – vežba prodajne prezentacije – uveravanje - informisanje	Aktivno učešće polaznika treninga.	Radionica - vežba
13.00-14.00	Pauza za ručak		
<b>14.00-15.30</b>	<b>treći modul</b>		
14.00-14.45	Ne-verbalna i para-verbalna komunikacija – u prezentiranju.	Načini komuniciranja.	Teorijski deo
14.45-15.30	Praktična vežba – Uvežbavanje vidova komunikacije	Aktivno učešće polaznika treninga	Radionica - vežba
15.30-16.00	Pauza za kafu		
<b>16.00-17.00</b>	<b>četvrti modul</b>		
16.00-16.30	Priprema uspešne prodajne prezentacije. Na slučaju kompanije domaćina in-house treninga.	Praktično primeniti stečena saznanja	Radionica - vežba
16.30-17.00	Predstavljanje domaćih zadataka za sledeći radni dan Pitanja i odgovori	Interakcija polaznika	

## Plan treninga 'Uverljiva prodajna prezentacija'

Kako uverljivo prezentirati proizvode ili usluge, da ih kupac kupi?

Treneri: Miodrag Kostić i Danijel Tavčioski

### 2 dan

Vreme	Naziv dela treninga	Cilj	Aktivnost
09.00-09.15	Kafa, okupljanje		
09.15-09.30	Podsećanje na prethodni dan treninga.	Kratka rekapitulacija	
<b>09.30-11.00</b>	<b>prvi modul</b>		
09.30-10.15	Prodajna i prezentaciona veština nije pitanje tehnike već ličnog stava	Predstavljanje važnosti ličnog stava u prodaji	Teorijski deo
10.15-11.00	Praktična vežba – Formular – Pripremiti se za neugodne situacije	Role-playing	Radionica - vežba
11.00-11.30	Pauza za kafu		
<b>11.30-13.00</b>	<b>drugi modul</b>		
11.30-12.30	Imate samo jednu šansu za dobar prvi utisak. Inicijativa je bitna ali je završnica presudna	Potrebne osobine	Teorijski deo
12.30-13.00	Praktična vežba – vežba prodajne komunikacije	Aktivno učešće polaznika treninga	Radionica - vežba
13.00-14.00	Pauza za ručak		
<b>14.00-15.30</b>	<b>treći modul</b>		
14.00-15.00	Više porudžbina ćete dobiti slušajući nego pričajući. Humor minimizira konflikt	Aktivno slušanje	Teorijski deo
15.00-15.30	Ljudi kupuju od ljudi koje vole. Osobine vrhunskog prodavca	Aktivno učešće polaznika treninga	Radionica - vežba
15.30-16.00	Pauza za kafu		
<b>16.00-17.00</b>	<b>četvrti modul</b>		
16.00-16.30	Praktična vežba – Formular – Razvijanje prodajnih navika	Praktično primeniti stečena saznanja	Radionica - vežba
16.30-17.00	Pitanja i odgovori	Interakcija polaznika	

## Relevantne reference predavača:

### Miodrag Kostić

- Od 1991 do 1998 godine, vlasnik i menadžer "T-Gallery", lanca ekskluzivnih radnji na prestižnim lokacijama u SAD-u:
  - "T-Gallery", 112 McDougall st., Greenwich Village, New York
  - "T-Gallery", "South Street Seaport, New York", [www.southstreetseaport.com](http://www.southstreetseaport.com)
  - "T-Gallery", "Aloha Tower Marketplace, Honolulu", [www.alohatower.com](http://www.alohatower.com)
- Od 1998 do 2002 godine korporativna prodaja ecommerce paketa u velikom sistemu Cardservice International, Hawaii Office - [www.csi-hi.com](http://www.csi-hi.com)
- Od 1997 do 2002 vlasnik konsultantske kompanije "Web Consulting Honolulu" u SAD-u [www.web-consulting.com](http://www.web-consulting.com)

### Kratka biografija:

- 15 godina samostalnog vođenja biznisa u SAD-u, u Njujorku i Honolulu (od 1986 god.) Vlasnik kompanija: MK Refrigeration, MK Export inc, Adcom Inc, Tgallery Inc, Web Consulting ...
- Vlasnik biznis konsalting kompanije "Web Consulting Honolulu" od 1997 do 2002 godine [www.web-consulting.com](http://www.web-consulting.com)
- Usluge poslovnog konsaltinga i marketinga vodećim Havajskim firmama: Maui Divers, Imagitel, Life Foundation, Maui Goose, Hawaiian Microhabitats ...
- Gost predavač na poslovnim skupovima u SAD-u: SBB (Small Business Administration), HTTA (Hawaii Technology Trade Association).
- Od Februara 2004 direktor i suvlasnik konsalting agencije VEZA d.o.o. Beograd - [www.veza.biz](http://www.veza.biz)
- Usluge poslovnog konsaltinga i edukacije vodećim kompanijama u Srbiji i regionu, Zorka Pharma, NIS, JamaxM, Almex, Pogodak, AMIS Telecom, F-Secure ...
- Učesnik i predavač na Kongresima : E-Trgovina Palić, IT Seminar Niš...
- Trener i predavač na više poslovnih obuka-treninga u okviru programa poslovne edukacije Poslovna Znanja - [www.poslovnaznanja.com](http://www.poslovnaznanja.com)
- Sertifikat konsultanta u oblasti inovacionog menadžmenta (Brighton University, UK)
- Objavio više od 100 članaka o poslovanju i marketingu u Emagazinu i COM magazinu

## Relevantne reference predavača:

### Danijel Tavčioski

- Od 1989. do 2002.  
Reditelj i copy-writer više od 600 reklamnih spotova, ( Idea Plus DDB, Saatchi&Saatchi, Publicis ) za brojne naručioce, ( Hemofarm, Vojvođanska banka, Bambi, Pivara Skopje, Vlada Republike Makedonije )  
Priprema i realizacija projekata marketing strategije za nastup na tržištima jugoistočne Evrope (Unilever, Coca Cola, McDonald's, Sony, Samsonite ...)
- Od 2002. do 2006.  
Predavač u okviru programa edukacije, Adizes South East Europe.  
Teme: Organizacija prodaje, Prodajna prezentacija, Odnosi sa klijentima, Marketing strategija, Brendiranje
- Od 2006.  
Program obuka iz upravljanja marketingom "Kako?"  
Marketing konsalting ( Vapeks, ITM, Still ... )

### Kratka biografija:

- Predavač – konsultant sa više od 15 godina praktičnog rada na kreiranju marketing strategije kompanija iz regiona
- Saradnja sa reklamnim agencijama na kreiranju i sprovođenju promotivnih kampanja.
- Copy-writer i reditelj više od 600 produkcija reklamnih video materijala za velik broj naručioaca iz različitih grana industrije.
- Posao predavača na teme iz marketinga, prodaje i komuniciranja, je započeo u Adizes Southeast Europe, 2004. godine.
- Tokom dve godine rada je uspešno održao više desetina obuka za kompanije: Telekom Srbija, Delta Sport, Sintelon, Sony, (Srbija), Societe Generale, Digit Montenegro, (Crna Gora), Bosnalijek, Tropic, Lijanovići, Mikrofin (BiH) ...
- Otvorenim seminarima na kojima je predavao prisustvovali su vlasnici, direktori marketinga i prodaje, kompanija kao NIS, Dunav Osiguranje, Daimler Chrysler, Di line-MPC Group, Vapeks, Enel, Tyfanny Production, Stevan Still, Hemel, Igumanov ...