

PROGRAM

PRODAJNE VEŠTINE

1. O programu

Kome je program namenjen

Viši menadžment	Srednji menadžment	Prva linija menadžera
Prodajni tim	Nabavka	Službe podrške

Cilj programa

Cilj programa je da se polaznicima programa pruže dodatna znanja iz oblasti prodaje i da se usavrše savremene veštine samog prodajnog procesa. Jačaju se timovi, međutimska saradnja kao i motivacija prodajnih snaga u kompaniji. Polaznici se jačaju da bez respekta ulaze u prodajne pregovore sa teškim klijentima, domaćim ili stranim partnerima, koriste različite veštine u savremenom prodajnom procesu.

Program je koncipiran sa velikim brojem praktičnih vežbi i studija slučaja sa ciljem da se polaznici ojačaju da preuzimaju inicijativu u prodajnim procesima.

Kompetencije nakon programa

- Razumevanje značaja važnosti dobre pripremljenosti, edukacije i utreniranosti prodajnog osoblja
- Uspešno sprovođenje svih zacrtanih ciljeva u prodaji
- Razumevanje na najbolji mogući način kupca i njegove potrebe
- Motivisanje sebe i drugih u prodajnom procesu
- Prepoznavanje značaja dobre osposobljenosti za prodajno pregovaranje
- Razumevanje važnosti verbalne i neverbalne komunikacije u prodajnom procesu
- Razumevanje i prihvatanje važnosti i neophodnost rada u grupi

Efekat programa

Efekat treninga je da kompanija u prodaji dobija veliki broj pojedinaca osposobljenih da usavrši i sinhronizuje aktivnosti unutar svojih timova i sa svojim zaposlenima, ali i sa klijentima i kupcima, bez obzira da li se radi o B2B ili B2C prodaji. Na treningu se naročito akcenta stavlja na timski rad i timsku saradnju.

Poboljšava se motivacija i samomotivacija prodajnih timova i pojedinaca u njima. Polaznici su osposobljeni da samostalno, na najbolji profesionalni način vode prodajne sastanke i upravljaju njima, prihvataju i iniciraju promene u prodajnom procesu, a prateći savremena dešavanja na tržištu i kod konkurencije.

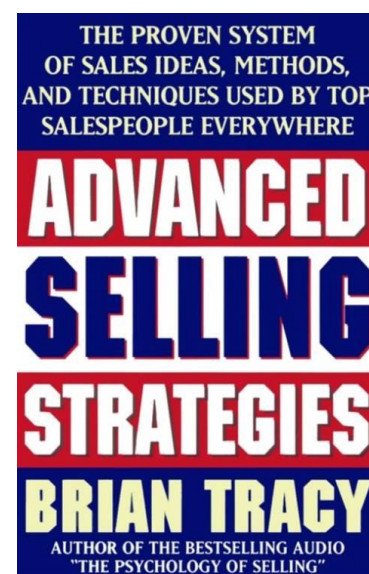
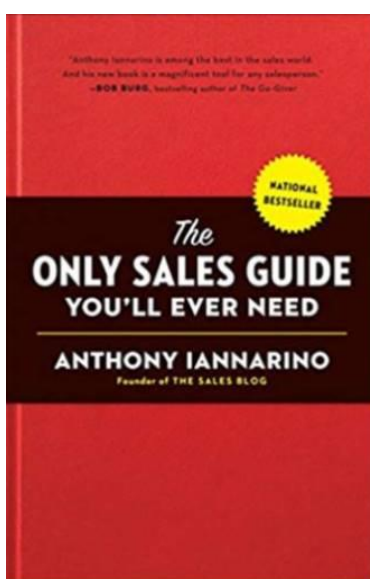
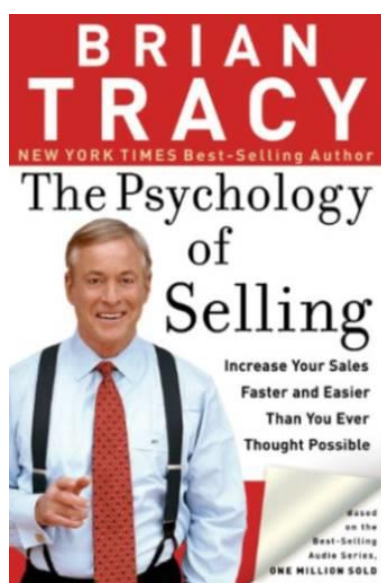
2. Šta se programom razvija kod polaznika

EFIKASNO POSLOVANJE	ODNOSI SA KUPCEM	USPEŠNO VOĐENJE PRODAJNOG SASTANKA	LIDERSTVO
ORIJENTISANOST NA REZULTAT	ORIJENTISANOST NA REZULTAT	EFIKASNA KOMUNIKACIJA	TIMSKA INTERAKCIJA

3. Informacije o programu

PRUŽALAC USLUGE:	Centar za edukaciju i razvoj potencijala IMPLEMENTACIJA ZNANJA dr Bojan Kostandinović
Biografija trenera sa fotografijom (link):	www.bojankostandinovic.com https://www.linkedin.com/in/bojan-kostandinovic-phd-1175b721/ https://sr.wikipedia.org/sr/Bojan_Kostandinovi%C4%87
Tip treninga:	<ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> Inhouse <input type="radio"/> Konferencija <input type="radio"/> Otvoreni program <input type="radio"/> Webinar
Trajanje treninga (broj dana):	2
Broj polaznika	<input type="radio"/> Maksimalno 15 ljudi
Sertifikat o pohađanom programu	<input type="radio"/> Da
Follow-up nakon programa	<input type="radio"/> Da

4. Literatura



5. Biografija predavača – dr Bojan Kostandinović



Dr Bojan Kostandinović je doktor ekonomskih nauka iz oblasti strategijskog menadžmenta, magistar tehničkih nauka iz oblasti industrijskog inženjerstva i diplomirani inženjer mašinstva iz oblasti motornih vozila.

Osnivač je i direktor Centra za edukaciju i razvoj potencijala „Implementacija znanja“, član Mense Srbija i Naučnog saveta Mense Srbija.

Predavač je i mentor na doktorskim studijama (DBA) na SSBM – *Swiss School of Business and Management* u Ženevi. Bio je partner i vodeći predavač u Mokrogorskoj poslovnoj školi od 2015-2024. godine gde predaje na Executive MBA studijama, General Management Program-u, Liderstvu i strategiji kao i mnogim drugim programima škole na temu upravljačkih veština, menadžmenta, liderstva, upravljanja promenama, inovacija, pregovaračkih i prodajnih veština. Poslovni je konsultant velikom broju kompanija, sertifikovani sudski veštak iz oblasti mašinske tehnike.

Dugi niz godina intenzivno se, kako teoretski tako i praktično, interesuje za oblast ekonomije i menadžmenta, pre svega pitanja vezana za strategiju i strategijski menadžment, pregovaračke veštine, *Change Management*, *Blue Ocean* strategiju, organizaciju kompanija, upravljanje, liderstvo, konkurentnost, savremene menadžerske metodologije, odnose sa kupcima, pitanja u vezi tržišta, prodaje i marketinga.

Najveći deo poslovne karijere proveo je u automobilskoj industriji, više od četiri godine kao rukovodilac prodaje u kompaniji Mercedes-Benz SCG, ćerki firmi automobilskog giganta Daimler AG iz Štutgarta, a nakon toga pet godina u Fiat-ovim i Renault Nissan dilerstvima u Beogradu. Vodio je prodajne, postprodajne i marketinške aktivnosti, bio zadužen za implementaciju strategija kompanija, strategijski razvoj start-up organizacija, organizovanje i edukaciju kompanijskih timova. Pet godina proveo je na poziciji direktora za razvoj Mokrogorske škole menadžmenta, jedine poslovne škole u regionu koja se bavi obrazovanjem odraslih. Bio je zadužen za strategijski rast organizacije, razvoj novih projekata, standardizaciju procesa, kao i prodajne i marketinške aktivnosti.

Predavao je na Fakultetu za inženjerski menadžment u Beogradu na master studijama predmet Upravljanje rizicima u savremenim organizacijama. Održao je veliki broj gostujućih predavanja studentima na Mašinskom fakultetu Univerziteta u Beogradu, FEFA i Fakultetu za menadžment Univerziteta Singidunum, Fakultetu za poslovne studije u Banja Luci kao i Fakultetu za sportski menadžment u Beogradu. Na temu strategije, strategijskog menadžmenta, savremenih menadžerskih koncepata i Balanced Scorecard-a već godinama održava seminare u Privrednoj komori Srbije, Privrednoj komori Beograda kao i u Centru za unapređenje korporativnog upravljanja u Republici Srpskoj.

Napisao je i objavio u uglednim domaćim i stranim časopisima veliki broj naučnih radova iz oblasti mašinstva, menadžmenta, savremenih menadžerskih koncepata, liderstva, strategijskog i organizacionog razvoja kompanija. Njegova predavanja su do sada slušali menadžeri iz kompanija kao što su AIR Srbija, Aerodrom „Nikola Tesla“, Pharma Swiss (Valeant), Gazprom, SGS Swiss, Generali osiguranje, Telekom Srbija, Telekom Republika Srpska, Pošta Srbije, Nelt, Keprom, Aksa, NIS, Metalac, Mainstream, Netcast, Delta, FAS, Victoria Group, Millennium team, KBC banka, Keprom, Vojvodjanska banka, JP EPS, Elixir group, Takovo osiguranje, Novkabel, Credit Agricole, RPK Valjevo, ETA, NS Seme, Flux technology, Zavod za udžbenike, Pharmanova, Comtrade, Energoprojekt, Ekonomski institut, Fruvita, IBM, Lilly, Uniqa osiguranje, AK Kompresor, Hleb i kifle, Avitalagro, Dr Oetker itd.

Uporedo sa školovanjem na Mašinskom fakultetu imao je i zapaženu internacionalnu profesionalnu sportsku karijeru. Odbojku je u periodu od 1991. do 1999. godine profesionalno igrao u najvećim jugoslovenskim klubovima - OK „Partizan“ i OK „Crvena Zvezda“, za koje je odigrao 420 oficijalnih utakmica (dres OK „Partizan“ branio je 260 puta, dok je dres OK „Crvena Zvezda“ branio 160 puta). Godine 1999. karijeru nastavlja u inostranstvu gde ostaje do 2006. godine i igra za najveće klubove u Grčkoj, Poljskoj, Francuskoj i Libanu. Osvajač je Kupa Jugoslavije 1997. godine i Super Kupa Libana 2006. godine, bio je Vicešampion Poljske i Francuske, kao i višestruki Vicešampion Jugoslavije. Učestvovao je 8 sezona u takmičenjima Kupova Evrope, 2 sezone u Ligi Šampiona Evrope, takmičio se na Univerzijadi u Japanu i Kupu Arabije u Siriji. Nastupao je za nacionalnu selekciju Jugoslavije više od 20 puta. Proglašen je za sportistu decenije Opštine Zaječar.

Od 2011-2018. godine član je Upravnog odbora OK „Crvena Zvezda“, član Udruženja odbojkaških klubova prve lige Srbije i Član Skupštine sportskog društva „Crvena Zvezda“. Nosilac je plakete „Moj klub“ koju OK „Crvena Zvezda“ dodeljuje zaslužnim igračima.

Oženjen je suprugom Bojanom sa kojom ima dva sina, Relju i Savu.

6. Reference predavača

