



Hrvatski
ured za
osiguranje

Centar za edukaciju
djelatnika u osiguranju

CENTAR ZA EDUKACIJU DJELATNIKA U OSIGURANJU PRI HRVATSKOM UREDU ZA OSIGURANJE

poziva Vas na specijalistički seminar

NAPREDNA PRODAJA U PRAKSI

Vrijeme održavanja | Četvrtak, 9. travnja 2015. s početkom u 9:00 sati

Mjesto održavanja | Hrvatski ured za osiguranje, Martićeva 73/1, Zagreb. (Ovisno o broju prijavljenih polaznika može doći do promjene lokacije održavanja edukacije, o čemu će polaznici biti pravovremeno obaviješteni.)

Predavač | **Silvija Repić**

Trajanje | 8 nastavnih sati

Jezik seminara | Hrvatski

Rok za prijavu | 3. travnja 2015.

Informacije i prijave |

- cedoh@huo.hr • marinko.miskovic@huo.hr
- tel. +385 1 4696 626 • 4696 600
- <http://www.huo.hr/hrv/centar-za-edukaciju-djelatnika-u-osiguranju/16/>



Hrvatski
ured za
osiguranje

Centar za edukaciju
djelatnika u osiguranju

SADRŽAJ SEMINARA

1. Prodajna komunikacija

- kako komuniciramo (praktične komunikacijske vježbe)
- prepoznavanje komunikacijskih stilova drugih i kako im se prilagoditi
- slušanje i prodaja
- kako pretvoriti prodaju u zajednički projekt nas i kupca i zašto je to važno

2. Prodajni proces

- faze prodajnog procesa i priprema prodajne strategije
- emocije i stavovi u prodaji
- što klijenti žele, kako to otkriti i što kada otkrijemo
- ideje u prodajnom procesu
- što daje bolje rezultate pitanja ili uvjeravanje

3. Prezentiranje ponude

- osobna motivacija i kreativnost
- govor tijela i drugi važni elementi osobnog utjecaja
- „cijena“ i „naplata“ u prodajnom razgovoru
- zaključivanje prodaje

4. Post-prodajne usluge danas

- od ciljeva do kvalitetnog određivanja prioriteta u prodaji
- poduzetničko razmišljanje i djelovanje
- izgradnja odnosa s klijentom u vremenu velike i jake konkurencije



Hrvatski
ured za
osiguranje

Centar za edukaciju
djelatnika u osiguranju

CILJ SEMINARA

- Unaprijediti komunikacijske vještine i tehnike
- Prepoznati i osvijestiti vlastiti prodajni stil te jake i slabe strane u prodaji
- Pravodobno otkriti i prepoznati specifične želje i potrebe klijenata
- Unaprijediti način prezentiranja ponude klijentu
- Upoznati se s novim trendovima u pružanju post-prodajnih usluga
- Povećati ukupnu vlastitu prodajnu efikasnost

SEMINAR JE NAMIJENJEN

- Svima čiji uspjeh ovisi o prodajnim rezultatima
- Direktorima i voditeljima prodaje
- Voditeljima ključnih kupaca (key account managerima)
- Prodajnim predstavnicima

METODOLOGIJA RADA

- Prezentacija – uvođenje novih teoretskih znanja kroz izlaganje trenera, video isječke i sl.
- Zajednička diskusija – povezivanje teorije i prakse te razmjena iskustava
- Individualne i grupne vježbe – testovi, igranje uloga, simulacije situacija i sl.
- Snimanje kamerom



Hrvatski
ured za
osiguranje

Centar za edukaciju
djelatnika u osiguranju

PREDAVAČ

Silvija Repić je diplomirala Financije na Ekonomskom fakultetu u Zagrebu te Specijalistički studij Upravljanje prodajom/Sales Management. Karijeru je započela u Allianz Zagrebu d.d. kao voditeljica prodaje gdje je stekla stručna znanja i prodajnu praksu, a nastavila u Odjelu za edukaciju kao trenerica i voditeljica Odjela. Vodila je projekt implementacije e-učenja u Allianz Zagrebu d.d. te kasnije projekte razvoja e-seminara. Ima vrijedno iskustvo u primjeni e-učenja za prodajnu mrežu: od implementacije, organiziranja plana edukacije zajedno s e-učenjem, motiviranja korisnika, izrade sadržaja za e-učenje i sl. Unatrag godinu dana vlasnica je i direktorica tvrtke Sana delikatese d.o.o. čije osnovne djelatnosti su upravljanje brandom, prodaja i distribucija te konzultantske usluge. Kao konzultant i trenerica radi ponajviše treninge s područja komunikacije, prodajnih vještina, upravljanja prodajnim timovima, selekcije i regrutacije, upravljanja vremenom i sl.



Hrvatski
ured za
osiguranje

Centar za edukaciju
djelatnika u osiguranju

NAPREDNA PRODAJA U PRAKSI

četvrtak, 9. travnja 2015., Hrvatski ured za osiguranje, Martićeva 73/1, Zagreb

RASPORED SEMINARA

08:45 – 09:00 Registracija i preuzimanje materijala

09:00 – 10:30 ■ **Prodajna komunikacija**

10:30 – 10:45 *Stanka*

10:45 – 12:15 ■ **Prodajni proces**

12:15 – 13:00 *Stanka za ručak*

13:00 – 14:30 ■ **Prezentiranje ponude**

14:30 – 14:45 *Stanka*

14:45 – 16:15 ■ **Prodaja i post-prodajne usluge danas**



Hrvatski
ured za
osiguranje

Centar za edukaciju
djelatnika u osiguranju

NAKNADA ZA SUDJELOVANJE U SPECIJALISTIČKOJ EDUKACIJI

Naknada za sudjelovanje za polaznike zaposlene i upućene od društava za (re)osiguranje koja su članovi Hrvatskog ureda za osiguranje iznosi 1.000,00 kn.

Naknada za sudjelovanje za sve ostale polaznike iznosi 1.400,00 kn, s tim da pravna osoba koja uputi više od 1 polaznika ostvaruje sljedeće **popuste**: za drugog polaznika naknada za sudjelovanje iznosi **1.200,00 kn**, a za trećeg i svakog sljedećeg naknada iznosi **1.000,00 kn**.

Naknade su izražene bez PDV-a.

Osim predavanja i vježbi, u naknadu je uključena literatura koja pokriva program, popis sudionika seminara s podacima za kontakt, potvrda o pohađanju stručnog usavršavanja, ručak i osvježenje u stankama.

NADOLAZEĆE EDUKACIJE

Osnove računovodstva i financijskog izvještavanja u osiguranju - **20.03.2015.**