



Klub medijatora HUM-a poziva vas na webinar

## KAKO PRODATI MEDIJACIJU?

Webinar vodi: **Snježana Kupres**

certificirana NLP trenerica i coach NLP prema ABNLB standardima  
prodajna trenerica i medijatorica

**Profil klijenta - zašto je važan i kako ga izraditi**  
**Mapa vrijednosti - kreiranje vrijednosti na temelju uvida o klijentu**  
**Predstavljanje medijacije na temelju uvida i spoznaja o klijentu**

Pristup webinaru slobodan je za sve zainteresirane.

1 dio: **30. travnja 2020.** 17,00 – 18,30

2. dio: **4. svibnja 2020.** 17,00 - 18,30 sati

### Opis:

#### ***Kao medijatoru nameću li vam se ponekad pitanja:***

Izgledali su stvarno zainteresirani. Poneki se doslovce oduševili s tim što su čuli o medijaciji. Kazali su da je to baš ono što im treba. Čak su nas pitali: „Gdje ste bili do sada?“ Zašto mi prije nismo čuli za vas i za medijaciju? A opet, mnogi među njima su odlučili ne činiti ništa i ne mijenjat bilo što kada je riječ i njihovom konfliktu ili sporu. Nisu prihvatili medijaciju ili je jedna strana odbila jednostrani prijedlog druge za medijaciju. Što se dogodilo? Zašto je ljudima s problemima u konfliktima i sporovima tako teško prihvatiti medijaciju? Zašto se više ljudi i organizacija ne odlučuje za ovaj tako efikasan i ničim usporediv način rješavanja konflikata i sporova?

Nedvojbeno znamo iz vlastitog iskustva da je medijacija sjajna usluga koja najvjerojatnije nadmašuje sve druge u svijetu rješavanja sporova. Međutim, kako riječ o usluzi, i ona je potencijalnom klijentu nevidljiva. Ne može se opipati ili izmjeriti kao kakav proizvod. Zato je pravi izazov za medijatore kako na pravilna i uspješan način komunicirati o medijaciji s javnošću te ljudima i organizacijama s konfliktima i sporovima na način da je razumiju i prihvate kao izvrstan alat za rješenje njihovih problema.

Probali ste svašta u ovom pogledu i ne ide vas baš. Broj medijacija u vašoj praksi sporo raste. Možda se već upitali: „Je li nešto možda nije u redu s medijacijom ili možda nešto nije u redu sa mnom kao medijatorom/medijatoricom?“ Možda vam je neugodno promovirati medijaciju, jer to znači da morate promovirati sebe. Neugodno vam je promovirati sebe, svoju stručnost, znanje, svoje uspjehe?

A možda to ne činite na najbolji način? Možda se umjesto na priču klijentu o medijaciji i sebi i vašoj organizaciji, morate usmjeriti na klijenta i njegov problem? I tek potom, kada sasvim i duboko razumijete klijentov problem, muku i bol, objasniti mu što to medijacija jedinstveno i drugačije doista nudi i kakav rezultat se u medijaciji može postići kao rješenje njihovog problema?



U webinaru imat ćete priliku dopuniti svoja znanja o tome kako što učinkovitije prezentirati, promovirati i komunicirati o medijaciji s potencijalnim klijentima i kako njih uvećati vlastiti uspjeh u tome i povećati broj medijacija. Ovi pristupi su zapravo jednaki promovirati vi izravnu ili online medijaciju koja u medijacijskom svijetu predstavlja „zvijezdu u usponu!“.

*Unaprijed se radujemo vašem uključivanju i sudjelovanju u webinaru!*

#### **O voditeljici Snježani Kupres:**



Certificirana NLP trenerica i coach NLP prema ABNLB standardima. Vlasnica tvrtke Metanoia - specijalizirane za savjetovanje i poslovne edukacije u području razvoja zaposlenika i timova te unapređenje prodaje i kreiranje poslovnih modela. Posjeduje 28 godina radnog iskustva na izvršnim pozicijama u prodaji i razvoju poslovanja i kao inženjer zračnog prometa u međunarodnim zrakoplovnim tvrtkama.

Od 2013. fokus usmjerava na NLP edukacije i treninge. Kreira i izvodi edukacije s ciljem uspostavljanja otvorene komunikacije na radnom mjestu - Work place - safe place. Od 2016. svoj rad nastavlja samostalno kroz tvrtku Metanoia. Priprema i izvodi programe iz područja NLP-a, socijalnih kompetencija i prodaje u zemlji i inozemstvu.

Snježana je članica HUM-a i od HUM-a certificirana medijatorica. Znanja iz područja pregovaranja, prodaje i komunikacijskih vještina i NLP-a, stječe u Kuala Lumpuru, Singapuru, Londonu, Ženevi i Zagrebu.

Potiče razvoj primjene koncepta svjesnog poslovanja u tvrtkama i organizacijama. Motivaciju za rad crpi iz mnogih izvora, a jedno od vjerovanja koje ju vode je:

*„Ne znam za poticajnije istinu od neupitne ljudske sposobnosti da poboljša vlastiti život svjesnim naporom.“ Henry D. Thoreau*

Potvrdite svoju želju za sudjelovanje u webinaru (1. i/ili 2. dio) na e-mail adresu:  
[hum.mirenje@gmail.com](mailto:hum.mirenje@gmail.com) uz dostavu imena i prezimena.

**Link s pozivom za uključenje u 1. i 2. dio webinaru dostavit ćemo vam na vašu mail adresu najkasnije 29. travnja 2020. do 20.00 sati.**