



Sadržaj 2-dnevnog prodajnog treninga na temu:

“Kako ‘prodati’ medijaciju?”

Trajanje: 16 školskih sati (u terminu od 09.00 do 16.15h)

Treneri: **Danijel Bićanić i Nikola Pauković**

**Sadržaj treninga:** Strateško planiranje prodajnih aktivnosti - uvodni dio edukacije bavi se strateškim aktivnostima poput segmentacije, targetinga i pozicioniranja prije početka prodajnih aktivnosti.

**Osam koraka u učinkovitoj pripremi za prodajni sastanak** - sudionici će se upoznati sa navedenim koracima i naučiti kako ih primijeniti u praksi.

**Izgradnja odnosa sa sugovornikom** - kvalitetan odnos temeljen na povjerenju ključan je preduvjet za pokušaj utjecanja na nečije razmišljanje. Sudionici će naučiti kako prepuštanjem komunikacijskog prostora stvoriti preduvjet za izgradnju povjerenja sa sugovornikom.

**Prepoznavanja prilika za utjecanje:** U uvodnom dijelu edukacije sudionici će se upoznati sa funkcijom, važnošću i logikom aktivnog slušanja te postavljanja kvalitetnih pitanja tijekom razgovora sa ciljanim sugovornikom a u cilju prepoznavanja prilika za utjecanje na razmišljanje sugovornika.

**Profiliranje sugovornika prema matrici “znanje/interes”** - razina znanja i interesa sugovornika o nekoj temi dramatično utječe na njihovu spremnost prihvatanja neke ideje. Stoga isti imaju i velik utjecaj na odabir pristupa razgovoru od strane osobe koja želi navesti sugovornika na promjenu mišljenja. Sudionici će naučiti kako prilagoditi pristup i kako pristup mora izgledati zavisno od razine znanja i interesa sugovornika.

**Izrada kataloga pitanja** - Završni dio edukacije na temu prodajnih pitanja predstavlja finale u kojem će se sva osmišljena pitanja (operativna i dubinska pitanja) sistematizirati u jedan, službeni dokument “Katalog prodajnih pitanja - HUM”.

**Kako “prodati” ideju** - Uvjeriti sugovornika u vlastitu ideju (prijedlog, koncept) zahtijeva specifičan pristup argumentiranju i oblikovanju komunikacije. Sudionici će naučiti kako učiniti vlastiti argument vjerodostojnim, emocionalno angažirajućim i logičnim za sugovornika.

**Upravljanje otporom** - svaki pokušaj utjecanja na nečije razmišljanje može rezultirati nastankom otpora od strane sugovornika. Sudionici će naučiti kako preventivno i reaktivno upravljati otporom, kako ukloniti otpor, utjecati na emocionalno stanje sugovornika i uspješno preusmjeriti razgovor primjenom različitih taktika sa sukoba ka produktivnom nastavku razgovora.