

Tajna slojevite komunikacije u uspješnoj prodaji i svakodnevnom životu

Cijena radionice + materijali, uvjerenje i kave u pauzama – 1.464kn



Ukoliko želimo biti uspješni u komunikaciji s kolegama i strankama, važno je razumjeti zapažamo i tumačimo zapažanja događaja i činjenica iz "vanjskog svijeta", te kako reagiramo ovisno u tumačenjima – na emotivnoj i racionalnoj razini. Ovdje sagledati komunikaciju iz više perspektiva, definirati što je čini uspješnom i uvježbati načine kako da to postane kako bi se jednostavnije mogli nositi s izazovima problema u nerazumijevanju i "doživljavanju" od strane sugovornika.

Polaznici će na ovom treningu naučiti sljedeće:

- ✓ Kako osvijestiti različite razine komunikacije s okolinom
- ✓ Kako uspješno komunicirati
 - Kako otvoriti "kanale komunikacije"
 - Kako smanjiti negativan utjecaj faktora koji ometaju komunikaciju
 - Zašto nas sugovornik "ne doživljava" i kako to promijeniti
 - Kako prenijeti informacije do svijesti sugovornika uz što manje "gubitaka" u prvobitnom značenju

Kratki sadržaj treninga:

- ✓ Na koji način ljudi vide, čuju i osjećaju stvaran svijet
- ✓ Koliko i kako osobna percepcija utječe na odluke koje donosimo
- ✓ Elementi totalnog jezika komuniciranja – verbalni i neverbalni
- ✓ Uvjeti za uspješnu komunikaciju
- ✓ Doživljaji ili činjenice – tumačenje i doživljavanje
- ✓ Problemi s filterima i kako ih prevladati

- ✓ Praćenje i usklađivanje
- ✓ Preokvirivanje
- ✓ Scenariji doživljavanja i okidači

Metodologija rada:

- ✓ PowerPoint prezentacija
- ✓ Igranje uloga – interaktivne vježbe
- ✓ Prenosjenje iskustva – interakcija trenera i polaznika radionice
- ✓ Simulacije situacija – igranje uloga
- ✓ Diskusije

TRENER

Dražen Bosak, poslovni savjetnik s višegodišnjim iskustvom. Nakon studija inženjerske (eksperimentalne) Fizike (PMF Zagreb, '82-'87.), odlučio se za druge poslovne izazove, tako da se strukom direktno nije bavio. Profesionalno se bavio prodajom i marketingom petnaestak godina i to u (redom) Hrvatskoj, Sloveniji, Mađarskoj, Americi i – ponovno – Hrvatskoj. Sudjelovao je u organizaciji i vodio seminare za Društvo za Unaprijeđenje Kvalitete Života. Asistirao u veleprodaji za tvrtku Heru Records američke harfistice, spisateljice i aktivistice Georgie Kelly na području sjeverne Californije (San Francisco Bay Area) gdje je došao u dodir s tamnošnjom kulturnom, poslovnom i alternativnom političkom scenom.

Radio na prodaji softwera kao direktor prodaje tvrtke Fabria d.o.o. (Prvi službeni Apple developer u Hrvatskoj) Surađivao je s američkom tvrtkom Kirby, kao direktor prodaje i partner u distributivnoj tvrtki.

2003. i 2004. djeluje kao voditelj predstavništva InCypher (informatička tehnologija, telekomunikacije i kriptografija) za tržišta istočne Europe, a 2005 je godine Business Development Manager za SYBASE inc. Za tržište Hrvatske i Slovenije.

Od 2003 radi kao predavač, edukator i poslovni savjetnik za razvoj i organizaciju prodaje i trening prodajnih vještina. Na području edukacija Dražen Bosak ima značajna međunarodna iskustva. Pohađao je ili vodio brojne seminare u Zagrebu, Budimpešti, Ljubljani, Londonu, Bukureštu, Varšavi, Malagi, Malti, Milanu, Bratislavi, Pragu, San Franciscu, Clevelandu, Nashvilleu... Održao je više stotina seminara. Spada u Savjetnike i Trenera s

rijetkom kombinacijom iskustva, znanja i specifičnih vještina. Posebno je učinkovit u rješavanju složenih poslovnih problema i situacija.

Njegovi treninzi i radionice primarno uključuje osnovne i napredne prodajne tehnike – gdje u znatnoj mjeri koristi metodologiju Neuro-Lingvističkog Programiranja. No, kao poslovni savjetnik bavi se i problematikom implementacije CRM sustava: organizaciju baza podataka u prodaji i telemarketingu, poslijeprodajne aktivnosti i usluge kao i pristupe u zadržavanju kupaca. Od nedavno su tome pridruženi i procesni pristup organizaciji prodaje, tehnike prodaje IT proizvoda i usluga te primjena Total Quality Managementa (TQM) u Prodaji.