



Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku  
Ekonomski fakultet u Osijeku

J E D N O D N E V N A R A D I O N I C A

# Umjetnost prodaje: Kako postati uspješan prodavač

9. 5. 2025.

10.00 – 14.30 h

V I Š E I N F O R M A C I J A



# Umjetnost prodaje: Kako postati uspješan prodavač

Mnogi se boje prodaje jer ne znaju kako započeti razgovor ili kako se nositi s odbijanjem. Vještina sažetog i jasnog izražavanja korisna je ne samo u prodaji, već i u poslovnoj komunikaciji općenito. Ova radionica omogućava stjecanje praktičnih znanja, razvijanje ključnih vještina i jačanje samopouzdanja za učinkovitu prodaju i kvalitetniju komunikaciju s kupcima. Kroz realne scenarije i vježbe polaznici će dobiti priliku odmah primijeniti naučeno. Povratne informacije omogućit će im prepoznati svoje snage i područja za poboljšanje.

## Zašto baš ova radionica?

- Razumijevanjem jasne strukture prodajnog procesa olakšava se svakodnevni rad u prodaji.
- Usavršavaju se komunikacijske vještine i jača prodajno samopouzdanje.
- Razvija se sposobnost stvaranja uvjerljivog prodajnog pitcha.
- Učinkovito se rješavaju prigovori i zaključuje prodaja.

## Sadržaj radionice

### 1. Proces prodaje

- Razumijevanje osnovnih faza prodajnog procesa

### 2. Komunikacijske vještine u prodaji

- Aktivno slušanje: kako razumjeti što kupac zaista želi?
- Postavljanje pravih pitanja kako bi se otkrile potrebe kupaca
- Neverbalna komunikacija: jezik tijela u prodaji

### 3. Prodajni pitch

- Kako u kratkom vremenu pripremiti uvjerljivu prezentaciju
- Struktura dobrog pitcha

### 4. Kako se nositi s prigovorima?

- Uobičajeni prigovori kupaca
- Tehnike zaključivanja prodaje

**Edukacija je namijenjena svima koji rade u prodaji, koji žele naučiti bolje predstaviti svoje proizvode i/ili usluge te onima koji žele poboljšati komunikacijske vještine u prodaji. Krajnji rezultat: (1) više zatvorenih prodaja, (2) bolji odnosi s kupcima i (3) veća sigurnost u prodajnim situacijama.**

# PRIJAVI SE!



JEDNODNEVNA RADIONICA

## Umjetnost prodaje



DATUM ODRŽAVANJA

**9. 5. 2025.**



VRIJEME ODRŽAVANJA

**10.00- 14.30 h (s pauzama)**



PREDAVAČ

**prof. dr. sc. Helena Štimac**

Ekonomski fakultet u Osijeku



KOTIZACIJA

**100,00 € + PDV**

Cijena izražena po sudioniku. Uključuje pisani materijal i osvježjenje u pauzama. Za drugog i svakog sljedećeg sudionika iz iste tvrtke odobrava se popust u visini 15 % osnovne cijene radionice.

## PRIJAVA

UPLATNI RAČUN I MODEL PLAĆANJA Primatelj:

Ekonomski fakultet u Osijeku

IBAN: HR94 2402 0061 1010 7094 4

Model: HR00

Poziv na broj: OIB uplatitelja

Opis plaćanja: Ime i prezime polaznika, OIB, naziv

edukacije

