

D.R.GILBERT CENTAR GROUP d.o.o
Preduzeće za obavljanje konsultantskih aktivnosti u vezi sa poslovanjem i ostalim upravljanjem
Tel: +381 11 27 62 168 +381 63 202 565 11 000 Beograd, Ilirska 5
e-mail: office@drgilbert-centar.com [www.drgilbert-centar.com](http://www.drgilbert-centar.com)
 Žiro račun: 160-360022-08, PIB: 107249523, Matični broj: 20762977

Kako pregovarati sa različitim tipovima klijenata?
(Ovladajte jedinstvenom metodologijom za unapređenje prodaje pregovaranja i liderstva)
(10.02.2017.)

Koje su tematske oblasti?

 Modul 1 – Veština uticaja kao najefikasniji alat za poboljšanje poslovanja
- Upoznavanje sa agendom i ciljevima obuke
- Značaj veštine uticaja u savremenom poslovanju
- Veština uticaja kao efikasna podrška u pregovaranju, vođenju i prodaji
- Pozitivan izvor uticaja pozitivna reakcija
Modul 2 –Sistemski pristup prepoznavanju psihološkog profila sagovornika
- 4 osnovna tipa ljudi
- Alat za efikasnu procenu 4 tipa ljudi
- Kako izvršiti uticaj u komunikaciji na različite tipove ljudi eksterno i interno
- Osnovne potrebe 4 tipa ljudi
Modul 3 – Sistemski pristup uticaju
- Sve komunikacijske, pregovaračke, prodajne i marketinške tehnike imaju svoje  poreklo
- Klasifikacija svih tehnika u 10 izvora moći i uticaja
- Kako izvori vremena deluju u realnim životnim i poslovnim situacijama
- Izgradnja sistema uticaja
Modul 4 – Kako koristiti algoritam uticaja
- Povezivanje izvora uticaja sa tipovima ljudi
- Pravilna upotreba tehnike vođenja ka bolu i zadovoljstvu
- Različite varijacije 4 osnovna tipa ljudi
- Tehnika SSSSS kao najefikasnije sredstvo korigovanja negativnog stava
- Evaluacija seminara i dodela sertifikata

Kome je seminar namenjen?
Menadžerima prodaje, rukovodiocima, direktorima, zaposlenima u prodaji i nabavci, HR menadžerima, zaposlenima u marketing sektoru, i svima onima koji imaju potrebu da u komunikaciji koriguju nečiji stav, ili da ga suptilno razuvere.

Zašto preporučujemo seminar?
Zato što u korenu svakog uspeha leži nečija sposobnost da pozitivno utiče na druge ljude i pridobija ih za svoje vizije. Međutim, zbog previše agresivnog pristupa koji se dugo forsira ljudi su sve više imuni na klasičan vid uticaja i neophodna nam je nova metodologija koja nam omogućava da utičemo a da ne iritiramo sagovornika.

Ko je predavač?

**Dragiša Ristovski**, D.R.Gilbert poseduje više od 20 godina praktičnog poslovnog iskustva na različitim pozicijama od komercijaliste na terenu do direktora. Kao trener poslovnih veština počeo je da radi pre 15 godina, a danas su oblasti njegove ekspertize direktna prodaja, pregovaranje, motivacija zaposlenih i liderstvo. Autor je bestselera „Gube samo oni koji ne igraju i „Arena prodaje“ objavljene pod pseudonimom D.R. Gilbert. A kasnije su usledile knjige: „Dobijaju svi oni koji igraju“, „Lider je u vama“, „Prodajni ring“, Mapa uspeha“, „Veština uticaja“, „Kako unaprediti svoje pregovaračke veštine?“, „Kako postati efikasan menadžer prodaje?“ i najnovija „101 tehnika uticaja“.

 U poslovnim krugovima je poznat kao energičan predavač, koji na svojim seminarima i treninzima pozitivnom energijom konstantno drži pažnju i motiviše slušaoce. Osnivač je direktor D.R. Gilbert centar group-a d.o.o. i D.R. Gilbert consultinga kao i suvlasnik u još dve firme. Radi kao stalni konsultant unapređenja prodaje za više renomiranih kompanija i predsednik je „Udruženja Profesionalnih Prodavaca Srbije“.

 Početkom 2012. godine je osnovao „Akademiju komercijalne komunikacije“ koja je zvanično otpočela sa radom 2. juna kada je upisana prva generacija polaznika. 2014. godine osnovao je „Akademiju menadžerskih veština“ koja je uspešno privela kraju prvi semestar. Pored Akademija kreator još 9 autorskih programa edukacije poslovnih veština, kao i pokretač regionalne Konferencije prodajnih strategija.

Svoju trenersku edukaciju je sticao na brojnim seminaraima i treninzima, a značajno upotpunio nezamenljivim praktičnim iskustvom. U toku svoje karijere je održao više od 1000 treninga, seminara i predavanja u svim zemljama Ex Yugoslavije na kojima je učestvovalo nešto više od 18.000 polaznika. Do sada su na njegovim seminarima prisustvovali predstavnici iz više od 500 kompanija među kojima su: Banca intesa, ProCredit banka, Bosch, NIS Gasprom Neft, Coca-Cola Hellenic, Komercijalna banka, Uniqa osiguranje, Hemofarm, DDOR Novi Sad, Jat Airways, Neoplanta, Galenika, Metalac, Delta Generali osiguranje, Peštan, HE Đerdap, Bambi-Banat, Foodland, Galerija podova, Tarkett Group, BASF, AMSS osiguranje, Alpha Bank, NLB Bank (BiH), Erste banka, Subotička mlekara, Office shoes, Piraeus bank....

2011. godine je započeo saradnju sa Mokrogorskom školom menadžmenta gde drži obuke u oblasti prodajnih veština. U novembru 2008. godine u organizaciji kompanije Hemel imao je prilike da održi predavanje na kome je gostovao jedan od najvećih svetskih autoriteta iz oblasti marketinga i prodaje. J. Conrad Levinson.

Objavio je više od 200 tekstova u poslovnim i uže stručnim časopisima sa aktuelnim poslovnim temama. A za svoj rad i dostignuća je dobio i nekoliko zvaničnih priznanja.

****Kako radimo?****

Trening je organizovan po principu 4 sesije od 80 minuta, koje predstavljaju kombinaciju interaktivnog predavanja i vežbi sa dosta primera iz prakse. Svi polaznici pored edukacije dobijaju radni materijal, sertifikat D.R.Gilbert centra (podržan od UPPS-a), mogućnost konsultacija nakon seminara sa predavačem. U pauzama je obezbeđen laki obrok i osveženje.

****Kada i gde se seminar održava?**10.02.2017.** u prostorijama D.R. Gilbert Centra, Ilirska 5, 11000 Beograd. Od 10.00h do 16.10 h.

Kotizacija:
139€. U januaru i februaru smo obezbedili 40% popusta na seminare, tako da je vrednost kotizacije 83,4€ po učesniku.

Plaćanje je potrebno izvršiti pre održavanja seminara.

Dodatne informacije i rezervacije:
Biljana Đorđević – Project Manager -
b.djordjevic@drgilbert-centar.com,
062/235-913 ili 011/ 27-62-168
[www.drgilbert-centar.com](http://www.drgilbert-centar.com/)