



**VISOKA ŠKOLA ZA INSPEKCIJSKI I KADROVSKI MENADŽMENT, UDRUGA ZA PROMICANJE ZNANOSTI I UMJETNOSTI I POSLOVNO UČILIŠTE NOVA IDEJA**

**ANDREJA KOVAČIĆA:**

### **NAPREDNE PROAKTIVNE TEHNIKE ZA USPJEH U PRODAJI**

- **Važnost prijedloga ispod praga percepcije**
- **Proaktivno vođenje prodajnog razgovora (korak po korak)**
- **Upravljanje prigovorima i zaključivanje**
- **Mentalni trening naučenih tehnika**

*Napredne tehnike dugo su korištene u nama kod medija i vrhunskih trgovaca koju su uspjeli odmaknuti od jednostavnih uputa na svjesnoj razini koju ljudi imaju ne žele se ispuniti. Zašto ne utjecati na nesvjesnu razinu i tako učinkovito impresionirati druge našim idejama? Koristite ključnu komunikaciju tehnike, temeljene na društvenoj dinamici, psihologiji ličnosti i sugestivna stanja.*

**PROCIJENJENO VRIJEME TRAJANJA JE 8 SATI SA PAUZAMA**

**27. 03. 2020.**

**KONTAKTIRAJTE NAS ZA VIŠE INFORMACIJA: +385 95 903 1949**