



Uspješna prodaja

Želite li značajno poboljšati prodajne rezultate svoga tima?

Ako je odgovor DA, pozivam vas da doživite uspješnu prodaju, da vidite kako se sa sustavom mogu osloboditi potencijali – ne samo pojedinaca, nego i cijelog prodajnog tima.

Želite li znati što čini prodavača doista uspješnim? Ovdje će naučiti kakav pristup i koje vještine su potrebne da bi pripadao grupi vrhunskih prodavača.

Rijetko koji plemenit poziv ima takvu budućnost kakvu ima vrhunski prodavač.

Nema uspjeha u poduzetništvu bez uspješne prodaje.

Uspješna prodaja opisuje prodajne faze koje vas sustavno vode do željenog cilja. Primjenjujući teoretska znanja i koristeći tehnološka pomagala razvijamo pojedinca upravo tamo gdje osjetimo najveći potencijal – koncentrirani smo na njegove jakosti.

U sportu je sljedeća utakmica najvažnija, a u prodaji sljedeća prodaja.

Kod uspješne prodaje ćete saznati 20-ak temeljnih spoznaja zašto je ona zaista uspješna:

- vrednovat ćete prednosti dobre pripreme
- znat ćete kada ste doista probili led
- osjetit ćete pravi trenutak za prelazak u narednu fazu
- znat ćete kako znatno povećati sposobnost komunikacije na viši nivo
- proučavat ćete tajne govora tijela
- otkrit ćete što uspješni prodavači imaju uvijek zajedničko
- prepoznat ćete istinu o razvoju prodajnog tima
- naučit ćete sebe da bez discipline ništa ne funkcionira
- naučit ćete da je presudno postavljati prava pitanja
- uvidjet ćete da onaj koji postavlja pitanja upravlja razgovorom
- kroz sustavan pristup saznat ćete što vaš kupac doista želi
- naučit ćete zadobivati povjerenje vaših kupaca
- znat ćete zašto ponuditi samo dvije alternative
- uvjerit ćete se zašto je ponekad teže šutjeti nego govoriti
- prepoznat ćete šansu koja se krije u svakom prigovoru
- otkrit ćete vrijednost iskrene preporuke
- zavoljet ćete još više vaš poziv prodavača
- uvidjet ćete da je prodaja najbolje, najljepše i najzanimljivije zanimanje na svijetu
- reći ćete sebi: "Prodaja je Zakon!"

*Ako čovjeku daš ribu, nahranit ćeš ga za jedan dan;
ako ga naučiš pecati, nahranit ćeš ga za cijeli život."
Stara kineska poslovice*

Bilo bi mi veliko zadovoljstvo upoznati Vas i vaše ljude na seminaru uspješne prodaje.

Uspješna prodaja služi jednom jedinstvenom cilju – vas i vaše ljude osposobiti da značajno poboljšate prodajne rezultate u svome poduzeću.

Vaša prednost je naše iskustvo!

Jednostavno:
Nema velike filozofije.

Jasno i razumljivo:
Lako za naučiti.

Praktično:
Iz prakse i za praksu.

Realistično u svojoj primjeni:
Svatko ga može naučiti.

Bolji rezultati:
Ovo je glavni cilj cijelog sustava.

Brži rezultati:
Jača motivaciju za provođenje svih sustava u praksi.

Rezultati su najbolja referenca svakog prodavača.



Dragomir Gabrić je poduzetnik i poslovni savjetnik. Dvadeset godina živio je u Njemačkoj. Na Sveučilištu Johann Wolfgang Goethe u Frankfurtu studirao je sportsku medicinu, gdje je kasnije i magistrirao. Paralelno uz posao završio je internacionalni menadžment na privatnoj akademiji AKAD u Stuttgartu. Više od deset godina radio je za poduzeće Elixia kao glavni menadžer u različitim wellness klubovima. Prema nekim izvorima¹ bio je najbolje plaćeni menadžer u toj struci u Njemačkoj. Vlasnik je poduzeća „Kriilo d.o.o.“ koje u Topuskom proizvodi padobranska krila. Svi proizvodi se izvoze. Kao poslovni savjetnik na svojim predavanjima i seminarima oduševljava i pozitivno mijenja živote ljudi u Hrvatskoj i u zemljama njemačkoga govornoga područja. Strastveni je sportaš. U listopadu 2007. godine istrčao je maraton u vremenu 3:56:25. Od jeseni 2009 godine živi sa svojom obitelji u Zagrebu.

¹ Zeitung Münchener Merkur, Travanj 2007. godine



Dragomir Gabrić d.o.o.
Živogoška 1, 10000 Zagreb, Croatia
www.dragomir-gabric.com



**Dragomir
Gabrić**

MOTIVATOR IZVRSNOSTI.

Uspješna prodaja

