

Poslovna točka **SPOT** svetovanje **KOROŠKA**

vabi na **brezplačno usposabljanje** za delujoča podjetja:

VODENJE Z MOTIVACIJO IN KOMUNIKACIJO z namenom doseganja **ODLIČNOSTI V PRODAJI IN KOMUNIKACIJI S STRANKAMI**

VSEBINA DELAVNICE:

VODENJE Z MOTIVACIJO IN KOMUNIKACIJO

- Vpliv sprememb v okolju in s tem povezana sprememba obnašanja zaposlenih v poslovanju, sprememba je edina stalnica poslovnega uspeha
- Samopodoba vodje, kot vir energije in motivacije pri uveljavljanju sprememb in upravljanju z zaposlenimi
- Moč avtoritete vodje izražena v koristi za doseganje odličnosti v rezultatih ekipe
- Občutek lastne vrednosti zaposlenega in njegov nujni delež za doseganje le-tega
- Samoiniciativnost kot najvišja stopnja razvoja zaposlenega – kako jo doseči
- Nastavitev ogledala z namenom ugotavljanja statusa, skozi prizmo cone udobja
- Delovni dan vodje skozi prizmo vodstvene osmice – aktivnosti, ki morajo biti rutina
- Prioritete kot spodbuda inovacij v procesu za katerega je vodja odgovoren
- Pravilna komunikacija kot temelj za izvajanje orodij vodenja
- Vodenje z vrednotami je jasno sporočilo pričakovanega vedenja zaposlenih
- Krepitev spoštovanja in zaupanja vodje
- Generiranje novih idej zaposlenih za večjo produktivnosti
- Graditev ekipe zmagovalcev, ki v roku dosegajo cilje
- Sestanek z zaposlenimi, ki prinaša rezultate, oziroma odpravlja anomalije v ekipi
- Zaposleni naj postavijo pravila igre, vodja je le moderator
- Kaj naj stori vodja, ko zaposleni ne izkorišča lastnega potenciala in ne dosega pričakovanj
- Razlika med kontrolo izvajanja nalog in učinkovitim slednjem dogovorjenega
- Če ne znaš – te naučimo; če ne zmoreš – ti pomagamo; če nočeš – te ne rabimo...

z namenom doseganja

ODLIČNOSTI V PRODAJI IN KOMUNIKACIJI S STRANKAMI

- Priprava na prodajni proces (razlika med nakupovati in kupiti; med prodajati in prodati)
- Vzpostavitev prvega stika in moč komuniciranja = najmočnejše orožje pri delu s strankami
- Prepoznavanje strankinih **POTREB IN KORISTI** s postavljanjem pravih vprašanj
- Vživljanje v vlogo stranke (želje, potrebe, navade, stališča in njihov vpliv na končno odločitev)
- Kakšne koristi in prednosti ima stranka, če se odloči za poslovanje z nami
- Vplivanje na odločitev stranke, izkoristimo moč 5 čutov
- Predstavitve podjetja, predstavitev storitve, koristi, prihranki, ugodnosti
- Obvladovanje zahtevnih situacij s strankami (pomisleki, ugovori, izgovori, konflikti)
- Naš odnos do ugovorov in ravnanje z njimi, cena kot ugovor
- Iskanje dolgoročnih rešitev za stranke in svetovanje ter aktivnosti, potrebne za ohranitev stika s stranko

TERMIN IN LOKACIJA:

Trajanje: 2 dni od 10.00 h – 15.00 h z odmorom

KDAJ: - **torek, 24. april 2018** od 10.00 h – 15.00 h / odmor 30 minut

- **četrtek, 26. aprila 2018** od 10.00 h – 15.00 h / odmor 30 minut

LOKACIJA: usposabljanje poteka v prostorih Mrežnega podjetniškega inkubatorja – MPIK Slovenj Gradec, Ozare 19, 2380 Slovenj Gradec (1. nadstropje, predavalnica št. 9A).

PRIJAVE:

Za udeležbo na brezplačnem usposabljanju se lahko prijavite **do 20.4.2018:**

- po elektronski pošti na e-naslov: info@podjetniskicenter-sg.si (ime in priimek udeleženca, ime podjetja, telefon),
- vse dodatne informacije dobite po telefonu na tel. številki: 02/ 88 42 927 ali na 051 819 440.

Za SPOT svetovanje Koroška, usposabljanje koordinira PODJETNIŠKI CENTER SLOVENJ GRADEC d.o.o..

IZVAJALEC:

Predavatelj Boris Krkoč, Poslovni trener komunikacije in motivacije v vodenju in prodaji

Predavatelj bo udeležencem podal znanje na preprost in razumljiv način, minimiziran s teorijo in posvečen praksi. Training temelji na coachingu, kot metodi učenja in na praktičnem delu. Ker se training izvaja v več modulih udeleženci dobijo tudi »domače naloge«, do nadaljevanja izobraževalnega ciklusa.

Naročnik in udeleženci po zaključku prejmejo pisno poročilo izobraževanja in potrdilo o opravljenem usposabljanju!

*Predavatelj s svojimi izkušnjami, pridobljenim znanjem in predvsem pozitivno naravnostjo išče in odpira nove pristope k izobraževanju in motivaciji zaposlenih, ter s tem povezani pomembnosti njihovega prispevka na delovnem mestu. Predavatelj izhaja iz lastne prakse in izkušenj, je sposoben izvajati treninge iz prakse za prakso in na delovnem mestu spremljati vodstveno, oziroma prodajno in proizvodno ekipo, ter skrbeti za njeno maksimalno učinkovitost in izkoriščenost. **Ne sprejema ugovorov, da se nekaj ne da.** S pravim pristopom, motivacijo in odkrito komunikacijo se vedno najde rešitev za vsako situacijo.*

Reference :

Odprti vodstveni in prodajni seminarji, Austrotherm, Akrapovič, Gorenje Velenje, JUB Dol pri Ljubljani, Mavi Maribor, MIK Celje, NLB, Porsche Inter Avto Slovenija, SAM Domžale, Storck Ljubljana, Tobačna tovarna Ljubljana, GZS, Schindler Hrvaška- Slovenija, Plastika Skaza, TRIPRO, Domplan Kranj, Hydria Idrija, Alpod Cerknica, Intereuropa Koper, LEK, Kopa Slovenj Gradec, Savatech Kranj, Zavarovalnica Triglav, Univerza Maribor, Hotel Vivat Moravske toplice, Alumat Slovenska Bistrica, Comtron Maribor, Dinos Ljubljana, Dorson Maribor, Grawe Zavarovalnica, Inpro, Knauf Škofja Loka, Arcont Gornja Radgona, Meltal Maribor, Pošta Slovenije, Gozdno Gospodarstvo Bled, Gozdno Gospodarstvo Slovenj Gradec, Termit Moravče, Sportina Lesce, Podjetniški Center Slovenj Gradec, Baby Center, KPL Ljubljana, Lesnina Ljubljana, NKBM Maribor, Rajmax Kozje, Siliko Vrhnika, Swatycomet Zreče, Harvest Ljubljana, Iskraemeco Kranj, KIG Ig, Gorenjski tisk storitve, Kranj, Mobik, Ljubljana, Obrtno podjetniški center, Kranj, ebm-papst Slovenija Cerknica; Gospodarska Zbornica Slovenije, Slovenijales Ljubljana, Automaticservis Ljubljana, Unicredit Ljubljana, Univerza v Ljubljani, Odelo Prebold, Združenje direktorjev občinskih uprav Slovenije.

Naložbo sofinancirata Republika Slovenija in Evropska Unija iz Evropskega sklada za regionalni razvoj. Aktivnost se financira iz sredstev namenjenih za zunanje storitve za SPOT svetovanje KOROŠKA, kot del aktivnosti iz akcijskega načrta SPOT svetovanje KOROŠKA: »Usposabljanje in delavnice.«