



Vabimo Vas na delavnico

»KOMPETENCE PRODAJALCA«

Katere so in kako do njih?

v torek, 3. 2. 2009, ob 10. uri
v prostorih Gospodarske zbornice Dolenjske in Bele krajine,
Novi trg 11 (II. nadstropje), Novo mesto.

Delavnico bo izvajala **Karin Elena Sánchez**, univ. dipl. oec., iz organizacije **Glotta Nova, d. o. o.**

Program

10.00 Začetek delavnice (I. del)
11.30 Odmor za kavo
11.45 Nadaljevanje delavnice (II. del)
13.15 Zaključek

***Priti skupaj je začetek,
ostati skupaj je napredek,
delati skupaj je uspeh.
(Henry Ford)***

Namen in cilj delavnice je, da udeleženci:

- opredelijo lastnosti, sposobnosti, veščine in kompetence, ki določajo dobrega prodajalca in jih prepoznajo pri sebi
- postavijo standarde dobrega prodajalca
- narišejo svoje profesionalno kolo ravnovesja
- pripravijo kratek akcijski načrt pridobivanja novih znanj, veščin in kompetenc na področju prodaje.

Vsebina:

1 PRODAJALEC IN NJEGOVE VEŠČINE, ZNANJA, SPOSOBNOSTI, OSEBNOSTNE LASTNOSTI

- 1.1 Osebnostne lastnosti dobrega prodajalca
- 1.2 Sposobnosti in znanja dobrega prodajalca
- 1.3 Veščine in kompetence dobrega prodajalca
- 1.4 (Nevro)logične ravni osebnosti po Robertu Diltsu

2 JAZ KOT PRODAJALEC

- 1.1 Gnothi seauton – Spoznaj samega sebe!
- 1.2 Jaz kot prodajalec
- 1.3 Profesionalno kolo mojih kompetenc, znanj, sposobnosti in veščin
- 1.4 Akcijski načrt

O izvajalki:

Karin Elena Sánchez, univerzitetna diplomirana ekonomistka, pedagoško-andragoška izobrazba, absolventka magistrskega študija komunikologije. Certificirani NLP praktik™, NLP mojster praktik™, mednarodni licenčni NLP trener, Andragoški praktikum, mednarodna licenca SDI (Strength Deployment Inventory), Šola čustvene inteligence, Šola intuicije, generativni coaching s Stephenom Gilliganom, Modeli in oblike supervizije: Coaching – izziv za supervizorje. Devet let vodstvenih izkušenj iz marketinga in prodaje, odnosov z javnostjo, projektnega vodenja, petnajst let dela na področju izobraževanja mladine in odraslih, več let moderatorka in voditeljica na TV Slovenija.



Na Glotta Novi je vodja projektov in izobraževalna trenerka ter specialistka za področje nevrolingvističnega programiranja, pogajanj, coachinga, moderiranja učnih skupin in skupinskih procesov, veščin mentorstva, javno nastopanje, retoriko, študijo primera, vodenja, trženja in prodaje, učinkovite komunikacije itd. Članica Glottine skupine za kakovost, Društva moderatorjev Slovenije, sekretarka Združenja izobraževalnih institucij.

Vljudno vabljeni!

Kotizacija:

za člane GZDBK je seminar brezplačen,
za druge je 120 € + DDV

Cena zajema udeležbo na dogodku, gradivo in postrežbo z napitki med odmorom.

Prijavite se na spletni strani (pod **ime dogodka** vpišite »KOMPETENCE PRODAJALCA«)

<http://www.gzdbk.si/si/storitve/koledar/prijava/>

Prijave sprejemamo do zapolnitve razpoložljivih mest!

Skrajni rok za morebitno pisno odpoved je 27. 1. 2009 - V nasprotnem primeru kotizacijo zaračunamo v celoti!

Kotizacijo predhodno nakažite

na poslovni račun GZDBK pri NLB, d.d., Ljubljana, številka: SI56 0297 0025 6614 247,

sklic 20090203 + matična številka vašega podjetja.

Matična številka GZDBK: 2295032. ID GZDBK za DDV: SI68152990.

Potrdilo o plačilu predložite najpozneje ob prihodu na dogodek!