

Izboljšajte vašo odločnost in pogum ter naredite korak naprej k uresničitvi ciljev



Prodajna akademija

Prodajna akademija vas bo v 5. modulih popeljala na pot dolgoročne spremembe vedenja in s pomočjo uporabnih orodij omogočila suverenejšo, samozavestno in učinkovitejšo prodajo.

Datum : 2. 10. - 18. 12. 2025

Prodajna akademija

Zakaj Prodajna akademija

Prodajni svet se hitro spreminja - stranke so bolj informirane, pričakujejo več in zahtevajo hitre, prilagojene rešitve. Klasični prijemi prodaje niso več dovolj. Danes mora prodajalec obvladati prodajo tako v živo kot na daljavo, znati graditi dolgoročno zaupanje s strankami, samozavestno zaključevati prodajo in hkrati ohranjati notranjo motivacijo ter osebno rast.

Prodajalec danes ni več zgolj posrednik med izdelkom in kupcem, temveč **svetovalec, zaupanja vreden sogovornik in pomemben člen v razvoju odnosa med podjetjem in trgom**. Za uspeh v sodobnem prodajnem okolju je potrebna kombinacija osebne zrelosti, komunikacijske spretnosti in strateškega razmišljanja.

Za trajnejše spremembe v prodaji in odnosu do strank je **potrebna sprememba vedenja**. Spremembe vedenja terjajo čas in nadzorovan prenos v prakso. Prodajalec bo rezultate dosegel le, če bo deloval na treh področjih hkrati:

- **Osebni odnos** => do moje vloge/podjetja/sodelavcev/ciljev/sprememb...
- **Veščine / Znanja** => motivacija, gradnja zaupanja, vodenje pogovorov, aktivno poslušanje, komunikacija, pogajanja...
- **Osebni vpliv** => na stranke, sodelavce, vodje, partnerje...

V 5. modulih Prodajne akademije boste pridobili ključne veščine, s katerimi boste:

- ozavestili pomen sodobne prodaje,
- gradili notranjo motivacijo in osebno vizijo,
- izboljšali svoj vpliv v živo in v digitalnem okolju,
- osvojili učinkovite tehnike komunikacije in pogajanj,
- izpilili ključne pogovore s strankami,
- ter se naučili, kako delati pametno in prodajno uspešno.

Nihče se ne odloči, da bo povprečen prodajalec. Vsak pa lahko poskrbi, da postane odličen. Izobraževanje je namenjeno vsem, ki želijo nadgraditi svojo prodajno pot in postati samozavestni, vplivni in dolgoročno uspešni svetovalci strankam. **Postanite prodajalec, kakršnega bi si sami želeli imeti kot stranko.**

Vabimo vas, da se nam pridružite na intenzivnem programu razvoja prodajnih kompetenc. Skupaj s predavateljem **Boštjanom Stražarjem** iz podjetja **Hansen Beck** smo pri Združenju za informatiko in telekomunikacije zasnovali intenzivni program, ki prodajo postavlja v kontekst sodobnega poslovanja. Več o vsebini posameznih modulov akademije si lahko preberete v nadaljevanju.

Cilji Prodajne akademije

Močna in suverena prodaja za doseganje kratkoročnih in dolgoročnih ciljev posameznika in podjetja:

- Visoka (samo)motiviranost
- Osebna rast; krepitev čustvenih in socialnih kompetenc prodajalca
- Trajnosten razvoj in ohranjanje zaupanja s strankami
- Samozavestni pogovori o ceni in zaključevanje prodaje
- Izboljšani prodajni rezultati
- Učinkovito reševanje ugovorov in pritožb
- Prodaja v virtualnem okolju

Način izvedbe in potek Prodajne akademije

Prodajna akademija je zasnovana intervalno z namenom, da skozi različne načine naučeno čim prej uporabite v praksi in da že po prvem modulu v vašem pristopu pri delu s strankami izvedete določene spremembe. Izvedba modulov je zasnovana zelo praktično, delo bo potekalo na različnih realnih situacijah, kjer se boste osredotočali na razvoj vrlin in ustvarili nove navade.

Skupina udeležencev je manjša (največ 15 udeležencev), kar omogoča lažjo razpravo in aktivnejšo udeležbo vseh navzočih.

V času trajanja akademije boste prejeli redne povratne informacije in učinkovite učne pripomočke. Na posameznih srečanjih boste v poročilih iz prakse izmenjali pretekle izkušnje in nova spoznanja z drugimi udeleženci.

Prodajna akademija je sestavljena iz 5. modulov:

- 4 moduli bodo potekali v živo,
- 1 modul bo izveden v spletni obliki in bo trajal 4 ure (za boljšo izvedbo bodo udeleženci razdeljeni v 2 skupini).

Vsak od 4. modulov **bo trajal 8 ur** in bo časovno organiziran na enak način:

08:00	08:30	Zbor udeležencev
08:30	10:00	Predavanje
10:00	10:15	Odmor
10:15	11:45	Predavanje
11:45	12:30	Odmor za kosilo
12:30	14:00	Predavanje
14:00	14:15	Odmor
14:15	16:00	Predavanje

Spletni modul, ki **bo trajal 4 ure**, je namenjen prikazu posebnosti komuniciranja v spletnem okolju osredotočen na gradnjo in povečanje vašega vpliva na daljavo.

Prodajno akademijo sestavlja 5 modulov

MODUL 1: Vloga prodaje, osebne vizije, samomotivacija in vpliv, četrtek, 2. 10. 2025

MODUL 2: Tehnike komuniciranja in pogajanj & upravljanje s časom, četrtek, 6. 11. 2025

MODUL 3: Vpliv, ko nismo osebno prisotni, (v spletni obliki), četrtek, 20. 11. 2025

MODUL 4: Ključni prodajni pogovori s strankami - 1.del, sredo, 3. 12. 2025

MODUL 5: Ključni prodajni pogovori s strankami - 2. Del, četrtek, 18. 12. 2025

**Podrobnejša vsebina je priložena na koncu dokumenta*

Učni pripomočki

Vsak od udeležencev bo prejel naslednje učne pripomočke:

- **delovne liste**, za individualno in skupinsko delo na srečanjih in med njimi
- dostop do **digitalne knjižnice učbenikov**, dodatnih idej za branje, namigov za razmisleke ter gledanje video vsebin za učinkovitejši prenos v prakso med posameznimi moduli,
- vsak udeleženec prejme **spominske kartice** v fizični obliki. Te so opremljene z ilustracijami in povzetki tem, s katerimi si boste lažje zapomnili ključna spoznanja in naučeno hitreje uporabili pri vsakodnevnih izzivih.

Pogoji udeležbe

- Udeležiti se morate vseh 5. modulov, udeležba na zgolj izbranih ni mogoča.
- Za zagotovitev pogojev, ki so potrebni za kakovostno izvedbo izobraževanj, je število udeležencev omejeno na 15.
- Potrebno predznanje za udeležbo ni potrebno.

Lokacija Prodajne akademije

Predavanja bodo potekale v prostorih **Gospodarske zbornice Slovenija (GZS)**, Dimičeva 13, 1000 Ljubljana. **Brezplačno parkiranje** je možno v garažni hiši ali na peščenem parkirišču za stavo GZS.

Potrdilo o pridobljenem znanju

Udeleženci, ki se bodo udeležili vseh modulov akademije, bodo prejeli mednarodno diplomu v papirni in digitalni verziji, ki jo lahko delijo tudi na svojih LinkedIn profilih.

Kotizacija

V kotizacijo **Prodajne akademije** je všteto:

- izvedba 4. modulov v živo (8 ur vsak) in 1 modula v spletni obliki (v dolžini štirih ur):
- učni pripomočki za vsakega udeleženca: delovni listi, s katerimi boste med izvedbo delali na sebi in svojih lastnih primerih, spominske kartice in držalo za spominske kartice za uporabo v praksi tudi po izvedbi delavnic,
- dostop do digitalnih učbenikov (dnevnikov odprave) za obdobje 1 leta,
- mednarodna diploma v papirni in digitalni verziji,
- individualni posveti udeležencev s trenerjem v času trajanja programa,
- pogostitev ob odmorih in kosilo.

Kotizacija za ZIT člane: 1.490,00 € + DDV

Kotizacija za GZS člane: 1.750,00 € + DDV

Kotizacija za nečlane: 2.090,00 € + DDV

Račun za kotizacijo boste prejeli 8 dni po začetku akademije.

Rok za prijavo je **26. 9. 2025**.

Neudeležbo na posameznem modulu bomo zaračunali s **150 € + DDV**.

Pisno odjavo udeležbe, poslane na e-mail zit@gzs.si, upoštevamo do vključno 26. 9. 2025, sicer zaračunamo 100 % kotizacijo.

Podrobnosti o Akademiji prodaje in ključnih temah si lahko preberete v nadaljevanju. Za več informacij o Akademiji prodaje se lahko obrnete na zit@gzs.si.

O izvajalcu

HANSEN BECK je mednarodna ekipa poslovnih trenerjev, ki izvajajo programe na področju osebnega in profesionalnega razvoja s fokusom na ustvarjanju **trajnostnih sprememb vedenja**. Pri tem se pri

izvedbi poleg osvajanja znanj in veščin osredotočajo na spremembo miselnosti in odnosa ter razumevanje vpliva na druge ljudi.

Prisotni so v 25 državah na 5 celinah prek mreže partnerskih podjetij, ki jih zastopajo poslovni strokovnjaki z obsežnimi izkušnjami iz prakse. Hansen Beck trenerji delijo strast do osebnega in strokovnega razvoja ljudi, njihova misija pa je ustvariti prelomne življenjske trenutke učenja, ker verjamejo, da ima vsak potencial.

Izjave preteklih udeležencev

Bil sem več kot zadovoljen z vsebino in načinom programa. Predavanja so bila izjemno zanimiva in navdušujoča, kar gre predvsem zahvala odličnemu in kompetentnemu predavatelju Boštjanu. Njegova sposobnost pritegniti pozornost ter podati kompleksne teme na razumljiv in dostopen način je resnično izjemna. Priznam, da nisem pričakoval, da je lahko takšna vsebina tako zanimiva, vendar sem resnično užival v vsakem trenutku delavnice. Ta izkušnja me je obogatila z novim znanjem in vpogledi, ki jih bom zagotovo uporabil v svojem nadaljnjem delu. Toplo priporočam delavnico vsem, ki želijo izboljšati svoje spretnosti in se hkrati naučiti nekaj novega na zanimiv in dinamičen način.

MATEJ KLEMENČIČ, SPAN

To je bila verjetno najboljša delavnica, kar sem se jih udeležil (sem se jih udeležil že kar nekaj). Kombinacija neverjetno spretnega trenerja Boštjana, ki nas je znal zelo dobro poslušati in motivirati za delo, kronološkega pristopa in sosledja tematik (najprej vizija, cilji in spremembe, potem pa zakaj in kako), pametno pripravljenih in uporabnih gradiv (kartice, kocka) ter domačih nalog, ki so nas potisnile v to, da smo slišano zavestno preizkušali tudi v praksi), so vodile v vrhunsko doživetje. Vsakič sem se veselil, da se bom delavnice udeležil, vedoč, da bom prejel uporabne informacije. Čestitke Boštjanu za izvrstno izvedbo.

ALJOŠA ŽELJEZNOV, B2 BI

Lahko rečem samo kapo dol. Po pravici povedano sem si predstavljal drugače :), tudi vprašanje sem imel zakaj toliko razmaka med delavnicami. Že po prvem dnevu pa bum, top, popolno navdušenje. Zanimiva, vedno zabavna, polna energije, veliko znanja iz prakse, vedno vse razloženo na jasn način, vsi udeleženi. Najbolj pozitivno je to, da vedno ko pride situacija pri vsakdanjem delu, se nekje v ozadju možganov poraja ideja, kaj je treba narediti oziroma na kaj je treba biti pozoren, iz vseh 6 dnevov akademije. Zaenkrat še nisem bil na takšnem izobraževanju, da bi se res toliko spomnil in da se je toliko absorbiralo. Bil sem tudi na Gustav Kaeser, vednar lahko rečem da je to velika velika nadgradnja. Seveda pa gredo zahvale tebi Boštjan.

GREGOR KOŠIR, SRC INFONET

Podrobnejša vsebina

VSEBINSKI SKLOP	KLJUČNE TEME	VIDNA SPREMEMBA
Vloga PRODAJE	Pogum za spremembe in sprejemanje odločitev Izboljšanje osebne odpornosti in zagotavljanje trajnostnega razvoja Spoznavanje načel prodaje	Večja samomotivacija za: - pogumno sprejemanje odločitev - delo v prodaji - odgovornost za rezultate
Moč osebnih VIZIJ in samomotivacija	Ustvarjanje osebne vizije za pozitivne rezultate Učinkovita samomotivacija	Boljše izkoriščanje novih priložnosti: - s pozitivnim odnosom do sprememb - s povečanjem osebne energije in motivacije - z okrepljenim sodelovanjem v timu - z okrepitevijo osebne odpornosti
VPLIVANJE	Uvedba ključnih zakonov vplivanja Ozaveščanje lastnega vpliva osebno in na daljavo Razvijanje osebnega sloga Večji učinek z izboljšanjem prodajnih predstavitev Dajanje in prejemanje povratnih informacij	Spodbujanje aktivnosti pri strankah preko: - povečanja osebnega vpliva na sestankih - prepričljivih prodajnih predstavitev - prodaje sprememb, idej in ciljev
TEHNIKE KOMUNICIRANJA in POGAJANJ	Iskreno zanimanje za druge Vodenje razprave s postavljanjem pravih vprašanj Aktivno poslušanje Obravnavanje ugovorov Razviti pogum za enakovredno vedenje Vplivanje navzgor in navzven	Zavestno usmerjanje pogovorov s strankami: - s krepitevijo zaupanja v interakcijah z drugimi - z iskanjem ustreznih informacij - z usmerjanjem razprave k rezultatom - z aktivnim vplivanjem na dinamiko moči v interakciji
KLJUČNI PRODAJNI POGOVORI S STRANKAMI	Določanje ciljev in pridobivanje zaveze Odkrivanje potreb pri stranki Lastnosti vs Prednosti izdelkov/storitev Pogajanje Pogovori o ceni Pridobivanje proaktivnih osebnih priporočil Prvi stik s stranko po telefonu Priprava ponudbe Zaključevanje prodaje Pritožbe	Doseganje rezultatov preko: - hitrejšega odkrivanja potreb pri strankah - razumevanja lastnih prednosti in predstavljane le-teh - uspešnega pogajanja - samozavestnih pogovorov o ceni - hitrejšega zaključevanja prodajnega procesa - učinkovitega reševanja pritožb
DELATI PAMETNO	Upravljanje s časom Učinkovito vodenje sestankov Ustvarjalno razmišljanje in upravljanje z idejami	Doseganje rezultatov: - s prepoznavanjem in osredotočanjem na prednostne naloge - z učinkovitim upravljanjem z motnjami - z izboljšanjem ravnovesja med delom in življenjem za dolgoročno kariero