



BUSINESS CONCIERGE
CENTER

SANDLER®



PREMIUM SELLING

DRAGAN VOJVODIĆ

13. - 14. MART 2025.

SARAJEVO

info@bccbih.com

www.bccbih.com

+387 61 518 579

<https://dragan.sandler.com/sarajevo-konferencija-2025>

...par reči o događaju!

Premium Selling je zapravo „*self discovering*“ događaj.

Kreiran je da ti pomogne da razumeš da dokle god osećaš probleme u poslovanju/prodaji imaš problem, a čiji uzrok ne znaš.

Da znaš, sam bi ga davno rešio.

Za rešavanje pravih problema je potreban „lateralan“ uvid u stvari.

Svojim „linearnim“ razmišljanjem ne možemo dobiti uvid u drugačije stvari.

Postoje dve vrste konferencija/poslovnih događaja.

Prvi je zasnovan na zanimljivim informacijama i zabavom, ali ništa više od toga. Tu ćeš čuti zanimljive stvari i to ćeš i poneti sa sobom.

Drugi je zasnovan na razumevanje sebe i svojih potencijala, a u odnosu na svet koji te okružuje.

Ovakvi događaji menjaju paradigme i postavljaju pitanje „*da li je jedina sloboda biti slobodan od zablude?*“

Čitav događaj je koncipiran da već od početka razumeš zabludu u kojoj se nalaziš, a koja ti ometa razvoj i napredak.

Zatim tokom čitave konferencije, bićeš precizno vođen do ličnih uvida u sebe i to što radiš. Biće ti postavljana i prijatna, ali i neprijatna pitanja jer se jedino na taj način provocira istina.

Istina je najveći potencijal razvoja, ali za njeno dostizanje je potrebna iskrenost i hrabrost. Međutim, čim si kod mene na konferenciji, verujem da si hrabar.

I na kraju ću te dovesti do samo analize svog ponašanja i shvatićeš koliko si bogatstva ostavio nekom drugom koji nisi uzeo jer nisi umeo. I taj podatak će predstavljati tvoj potencijal za budućnost!

Sandler Premium Selling je naučna konferencija! Zasnovana je na rešavanju „*studije slučaja*“ kao što se to radi i na Harvard Poslovnoj školi sa kojom Sandler ima strateško partnerstvo.

Krajnji cilj ovog događaja jeste da razumeš da su drugačije razmišljanje i drugačije ponašanje osnova sreće, napretka i življenja hrabrog života koji nam donosi neslućene darove!

Dragan Vojvodić, Sandler

Prvi dan konferencije - 13. 03. 2025.

8:30 - 9:00 Registracija

9:00 PRVI BLOK PREDAVANJA

- **Prodaj Danas, a Savetuj Sutra! Tvoj novi način razmišljanja.**
Šta je to što mi urušava dostojanstvo u prodajnim razgovorima?
Dobićeš:
Svesnost o tome da ono što misliš da je problem uopšte i nije.
- **Zašto zastareli način prodaje nema nikakve šanse na tržištu?**
Zašto se ponašaš predvidivo, a onda se ljutiš što te kupci lažu?
Naučićeš:
Zašto si postao predvidiv i šta treba da menjaš u pristupu.
Zašto sve ono što radite nije prirodno i protivno je zakonima ljudske prirode?

10:30 Pauza

10:45 DRUGI BLOK PREDAVANJA

- **Kako misliš da dobiješ posao kada pričaš isto što i ostali?**
Ako se ponašaš predvidivo, tako ćeš biti i tretiran. Da li i dalje to želiš?
Naučićeš:
Zašto i kako kupac treba da počne tebe da uverava a ne ti njega!
- **Da li voliš da Besplatno Savetuješ, a posao dobije drugi?**
Slanje ponuda nije prodaja.
Znam da voliš da pokažeš pamet, ali to hrani ego, ali ne i porodicu!
Naučićeš:
Kako zahtev za ponudom da pretvoriš u kvalifikovan sastanak.
Kako da dobiješ posao pre odlaska na sastanak.

12:15 Pauza

12:30 TREĆI BLOK PREDAVANJA

- **Kako na početku razgovora eliminisati potraživanja?**
Najbolji način eliminisanja potraživanja jeste da ih nemate.
Naučićeš:
Kako se naplaćuje avansno i kako naplatiti zaostala potraživanja.
- **Panel diskusija sa postavljanjem pitanja. Sandler klijenti.**
Kako smo rešili probleme naplate?
Zašto nije moguće poslovati sa svakim?
Zašto je hrabrost važna u prodaji?
...itd.

14:00 Ručak

18:00 Cocktail Event Networking

Drugi dan konferencije - 14. 03. 2025.

9:00 PRVI BLOK PREDAVANJA

- **Kako ne dati popust, a dobiti prodaju?**

Popust predstavlja brojčani pokazatelj slabih uverenja!

Naučićeš:

Moćne dijaloge kojima ćeš zadobiti prvo poštovanje i tek onda prodaju.

- **Kako prepoznati „psihološke igre“, a na koje voljno pristajete?**

Kupci će učiniti sve da vas emotivno uvuku u razgovor.

Naučićeš:

Kako da preuzmeš kontrolu razgovora i ostaneš emotivno isključen.

10:30 Pauza

10:45 DRUGI BLOK PREDAVANJA

- **Da li veruješ da zaslužuješ da budeš plaćen Premium?**

Ljudi kupuju način kako govoriš i jaka uverenja, a ne cenu!

Naučićeš:

Da je Premium cena način kako govoriš i jaka uverenja da ne pukneš pod pritiskom.

- **Ono što misliš o sebi određuje granicu pucanja pod pritiskom!**

Profesionalna prodaja nije stvar cene već koliko te neko poštuje!

Naučićeš:

Kako da budeš mentalno i emotivno jak uz primenu moćnih dijaloga.

12:15 Pauza

12:30 TREĆI BLOK PREDAVANJA

- **Da li uopšte znaš koliko novca ne zarađuješ, a mogao bi?**

Izlazak iz zablude: ono što radiš dobro možda je ispod proseka.

Pomoći ćemo ti da izračunaš:

Koliko novca ne uzimaš a mogao bi kada budeš počeo da menjaš način govora i uverenja koja kontrolišu šta govoriš.

Rezime i govor za kraj

14:00 Ručak

15:30 Dodela Sandler sertifikata
