



FESTIVAL ETNO STVARALAŠTVA

**„OD TRADICIJE DO SUVENIRA“
TRENING SEMINAR
BEČEJ, 6. FEBRUAR 2009.**

POZIV UČESNICIMA

Poštovani/na,
ako se bavite tradicionalnim rukotvorinama i očuvanjem nekog starog zanata sa prostora AP Vojvodine, pozivamo Vas na trening seminar "OD TRADICIJE DO SUVENIRA"

Naučite: kako da komunicirate na pravi način, kako da prezentujete svoje proizvode, kako da brendirate svoje proizvode, kako da unapredite svoju prodaju.

Teme seminara:

I Komunikacija	<ul style="list-style-type: none">• Šta je to komunikacija?• Elementi komunikacijskog kanala• Verbalna i neverbalna komunikacija• Pisana komunikacija• Poslovna komunikacija
II Promocija	<ul style="list-style-type: none">• Odnosi sa javnošću• Javna prezentacija i javni nastup• Elementni javnog nastupa• Elementi promotivne strategije• Praktična vežba: Pisanje saopštenja za javnost
III Stvaranje brenda i brendiranje	<ul style="list-style-type: none">• Paradigmatska promena u marketinškom razmišljanju kao rezultat digitalne revolucije i globalizacije.• Razlika između proizvoda i brenda.• Arhitektura brenda (strategije u vezi izbora imena i pozicioniranja brenda).• Brend i digitalna revolucija/globalizacija.• Brend i dijalog sa potrošačima/prodajnom operativom, lokalnom zajednicom.• Brendovi su emotivni, a da li emocija može da se izmeri?• Vrednovanje brenda (od imidža do vrednosti brenda).• Merenje vrednosti brenda sa aspekta potrošača i sa aspekta investitora/vlasnika.• Uloga istraživanja tržišta u vrednovanju brenda sa aspekta potrošača.

	<ul style="list-style-type: none"> • Indikatori marketinške i finansijske metrike. • Strateško upravljanje brendom - brend menadžment.
IV Prodaja	<ul style="list-style-type: none"> • Upoznavanje sa fenomenom prodaje • Kako prepoznati različite tipove kupaca • Uvod u sistematski prodajni proces (10 koraka) • 1) Ostvarite prvi kontakt sa kupcem. • 2) Pozicioniranje u odnosu na kupca. • 3) Otvorite komunikaciju sa kupcem. • 4) Prenesite osnovnu poruku o radnji. • 5) Prezentirajte pravilno proizvod. • 6) Premostite poteškoće u prodaji. • 7) Podstaknite proces kupovine. • 8) Zatvorite prodaju na pravi način. • 9) Zaradite više u prodaji (up-sell). • 10) Prodajte više različitih artikala (cross-sell). • 11) Ostvarite dugotrajni odnos sa kupcem. • 12) Potrudite se da vas preporuče • Osobine vrhunskog prodavca • Razvijanje odnosa sa klijentima • Razvijanje prodajnih navika

Trening seminar će se održati 06. FEBRUARA 2010. (SUBOTA) sa početkom u 10.00 časova u MALOJ SALI OPŠTINE BEČEJ, Trg Oslobođenja br. 2.

**UČEŠĆE NA TRENING SEMINARU JE BESPLATNO
BROJ UČESNIKA JE OGRANIČEN NA 30**

KRITERIJUMI ZA UČESNIKE:

- BAVLJENJE RUKOTVORINAMA ILI STARIM ZANATOM AUTENTIČNIM ZA AP VOJVODINU
- PREBIVALIŠTE NA TERITORIJI AP VOJVODINE
- MOTIVACIJA ZA AKTIVNO UČEŠĆE

Pri odabiru će se voditi računa o zastupljenosti starog zanata (ukoliko se prijavi više osoba koje se bave istim zanatom, pravo učešća imaće osoba koja je prva podnela PRIJAVU).

Ukoliko ste zainteresovani za učešće, popunite PRIJAVU iz priloga i najkasnije do 01.02.2010.god. (PONEDELJAK) pošaljite na e-mail adresu: bigbecej@gmail.com ili putem fax-a na broj: 021/ 69 10 295

Sve dodatne informacije možete dobiti putem navedenog maila ili telefona: 063 10 20 601

ORGANIZATOR:



Republika Srbija
AP VOJVODINA
Novi Sad

PROJEKAT PODRŽAO:

Покрајински секретаријат за прописе, управу и националне мањине
Tartományi Jogalkotási, Közigazgatási és Nemzeti Kisebbségi Titkárság
Pokrajinski sekretariat pre predpisy, správu a národnostné menšiny
Покрајински секретаријат за предписаня, управу и национални меншини
Secretariatul Provincial pentru Reglementări, Administrație și Minoritățile naționale

PARTNER U PROJEKTU:

