

AKADEMIJA PRODAJE

Prva privatna škola za edukaciju kadrova u prodaji i prodajnom managementu koja pomaže studentima prilikom zapošljavanja!



SALES PROGRAM: UVOD

Sales PROGRAM je napravljen tako da Vam pomogne da izgradite osnove za dalji rad u jednoj od svjetski najpopularnijih i najperspektivnijih pravaca u karijeri; u prodaji. Kompanije traže uposlenike koji razumiju primjenu etičkih praksi u prodaji, a pri tome imaju vještine u odnosima s kupcem, prodajne vještine, znaju kako kreirati partnerski odnos s klijentima, kako upravljati i dodati vrijednost velikim korisnicima, a time i kako razviti poslovanje u svakoj firmi.

SALES PROGRAM: OPIS

Studenti pristupaju SALES PROGRAMu pri SALES PRO ACADEMY nakon završetka srednje škole ili u toku svog fakultetskog obrazovanja. Nakon kompletiranja svih kurseva studenti dobijaju Certifikat priznanja koji firme gledaju prilikom zapošljavanja što im daje određenu prednost nad ostalim kandidatima za poslove vezane za prodaju i prodajni management. Kao prednost prilikom rada na akademiji, studenti će dobiti još jednu vrijednost a to je stalno komuniciranje sa prodajnim managerima i ljudima iz poslovnog okruženja.

Svaki kurs kroz koji polaznik prodje dodjeljuje polazniku 15 kredita. Polaznik mora kompletirati ukupno 6 kurseva da bi dobio uvjerenje o završenoj akademiji. Akademija cilja da system kredita poistovjeti sa ECTS sistemom kreditiranja tako da polaznici imaju pravo određene kredite koristiti u daljem školovanju.

SALES PROGRAM: PROGRAM

Kursevi su sačinjeni od 50% teorije i 50% praktičnih vježbi prodajnih teorija u grupama i individualno.

a. Principi prodaje; 15 bodova, mjesec dana

- Ponašanje potrošača i klijenata
- Pregovaračke vještine
- Komunikacijske vještine
- Pisanje profesionalnih ponuda
- Prezentiranje profesionalnih ponuda

- Profesionalno ponašanje i etika

b. Prodajni Management (koraci prodaje), 15 bodova, mjesec dana

- Planiranje prodaje
- Prodajna organizacija i trening
- Upravljanje prodajnim timom
- Metode prodaje
- Teritorijalni management
- Motivacija
- Selekcija kadrova u prodaji
- Analize performansi – rezultata

c. Prodajni praktikum – proaktivnost u prodaji, 15 bodova, mjesec dana

- Učešće studenata u diskusijama na temu prodaje u BiH
- Zajedničke vježbe
- Timski rad
- Ocjenjivanje se temelji na osnovu utiska predavača o studentima prema aktivnosti u vježbama i diskusiji

d. Javni govor i javni nastup; 15 bodova, mjesec dana

- Priprema
- Jezik teatra
- Govornik kao dramski pisac
- Vježbe
- Usredotočena komunikacija
- Strah od nastupa
- Vježbe
- Glumci na mjestu

e. Principi Marketinga, 15 bodova, mjesec dana

- Trade Marketing BTL - direktni marketing
- Media Marketing ATL
- B2B – B2C
- Istraživanja
- Push I pull
- Marketing Standardi

f. Životni praktikum, 15 dana plus 3 mjeseca INTERSHIPa

- PC Skills u Prodaji (software za praćenje prodaje – MS office)
- Pisanje životopisa (CVa) i pisma namjere
- Intership u kompaniji, praktični rad 3 mjeseca u odjelu prodaje

SALES PROGRAM: INTERSHIP – PRAKTIČNI RAD U FIRMI

Kompanije koje su podržale naše studente i otvorile im vrata na 3 mjeseca volonterskog intership rada u prodajnom odjelu date kompanije sa mogućnošću zadržavanja kadra u slučaju pokazanog kvaliteta bit će u najskorije vrijeme objavljene na sajtu www.smartsales.ba



SALES PROGRAM: PREDAVAČI

Predavači sales pro akademije su ljudi iz prakse koji rade na pozicijama u prodaji u mnogim priznatim kompanijama:

APLIKACIJE

- Uslovi pristupanja programu su;
- Prosjek ocjene u zadnjoj godini srednjoškolskog obrazovanja
 - Diploma o završenoj srednjoj školi
 - Diploma ili potvrda o upisu na kurs Engleskog jezika

Formu aplikacije moće ćete preuzeti na:

www.smartsales.ba

Više informacija možete dobiti kroz direktan upit na

Email: info@smartsales.ba



DODATNE VRIJEDNOSTI

SALES PRO ACADEMY pomaže svim studentima prilikom zapošljavanja na način da:

- Informiše bazu svojih poslodavaca o životopisu svakog studenta koji je dobio uvjerenje o završenoj akademiji
- Stavlja biografije na svoj web site
- Razgovara sa kompanijama o potencijalno uspješnim polaznicima
- Šalje životopis na objavljene konkurse iz oblasti prodaje za svakog polaznika 4 mjeseca nakon uvjerenja o završenoj akademiji
- Pomaže polaznicima da naprave atraktivan CV i da koriste informacione tehnologije prilikom slanja CVa
- Putem intership programa svoje najbolje polaznike locira u najbolje kompanije I time im daje šansu da se u tim kompanijama dokažu I zaposle. Njihov uspjeh u kompanijama u kojima volontiraju SALES PRO ACADEMY prati u saradnji sa poslodavcem.

CIJENE MINIMALNE!

1.500 KM (250 km mjesečno)

POČETAK RADA

SEPTEMBAR 2009.

RASPORED ČASOVA po mjesecima:

KURS	1	2	3	4	5	6	
Pon	17h-19h	17h-19h	17h-19h	17h-19h	17h-19h	17h-19h	Termin 1
Uto	17h-19h	17h-19h	17h-19h	17h-19h	17h-19h	17h-19h	Termin 2
Sri	17h-19h	17h-19h	17h-19h	17h-19h	17h-19h	17h-19h	Termin 1
Čet	17h-19h	17h-19h	17h-19h	17h-19h	17h-19h	17h-19h	Termin 2
	Sept	Oct	Nov	Dec	Jan	Feb	

Studenti biraju sebi termine poslovanja sa AKADEMIJOM PRODAJE.

Studenti se mogu odrediti da dolaze 4 sata sedmično ponedjeljkom i srijedom ili utorkom i četvrtkom. Svi termini održavanja kurseva se dešavaju od 17 do 19h.