



## Program

Naseljenici i trgovci u Kanjonu zvečarki dobili su izazovnu ponudu. Meštani imaju četiri nedelje da obezbede sve materijale neophodne za izgradnju pruge, kao i za radnički kamp.

Učesnici uče kako da maksimiziraju profit kroz niz kupoprodajnih poslova, u kojima je ključ brz obrt. Modul se fokusira na maksimiziranje prodaje u tržišnom scenariju koji karakterišu velika konkurencija, brz tempo, tesni rokovi. Učesnici, takođe, uče kako da gledaju šire od trenutnog okruženja i da usmere svoje resurse ka potpunom ispunjenju svojih potencijala. Oni otkrivaju prednosti razvijanja efektivne prodaje i uspešnih partnerstava.



## Ključne edukativne tačke

- Spoznati kako je moguće kreirati prilike za prodaju i kako treba brzo reagovati na njih.
- Izgrađivanje dugoročnih partnerstava u prodaji i distribuciji, u cilju stvaranja prednosti nad konkurencijom.
- Usklađivanje ličnih i timskih inicijativa sa korporacijskim prioritetima, da bi se postigli optimalni rezultati.
- Maksimizacija rezultata u uslovime velikih pritisaka iz okruženja.
- Naučiti kako stvoriti profit, a ne samo prihode.
- Identifikacija i prevazilaženje uskih grla u sistemu.



## Rezultati

- unapređenje produktivnosti u prodaji,
- povećanje timske efektivnosti i efikasnosti,
- razvijanje veština upravljanja prodajom,
- jačanje pregovaračkih veština,
- izgradnja uspešnih partnerstava.

