D.R.GILBERT CENTAR GROUP d.o.o
Preduzeće za obavljanje konsultantskih aktivnosti u vezi sa poslovanjem i ostalim upravljanjem
Tel: +381 11 4042809 +381 62 235 915 11 000 Beograd, Vojvode Savatija 36www.drgilbert-centar.com
Žiro račun: 160-360022-08, PIB: 107249523, Matični broj: 20762977

Mona Plaza Beograd

Kako efikasno pregovarati sa različitim tipovima ljudi -jedinstvena metodologija strateškog uticaja-

24.09.2020. Seminar D. R. Gilberta

(Ovladajte jedinstvenom metodologijom za unapređenje prodaje pregovaranja i liderstva)

Modul 1 – Veština uticaja kao najefikasniji alat za poboljšanje poslovanja i unapređenje prodaje
-Upoznavanje sa agendom i ciljevima obuke
-Značaj veštine uticaja u savremenom poslovanju
- Veština uticaja kao efikasna podrška u pregovaranju, vođenju i prodaji
- Pozitivan izvor uticaja pozitivna reakcija
Modul 2 –Sistemski pristup prepoznavanju psihološkog profila sagovornika
- 4 osnovna tipa ljudi
- Alat za efikasnu procenu 4 tipa ljudi
- Kako izvršiti uticaj u komunikaciji na različite tipove ljudi eksterno i interno
- Osnovne potrebe 4 tipa ljudi
Modul 3 – Sistemski pristup uticaju
- Sve komunikacijske, pregovaračke, prodajne i marketinške tehnike imaju svoje poreklo
- Klasifikacija svih tehnika u 10 izvora moći i uticaja
- Kako izvori vremena deluju u realnim životnim i poslovnim situacijama
- Izgradnja sistema uticaja
Modul 4 – Kako koristiti algoritam uticaja
- Povezivanje izvora uticaja sa tipovima ljudi
- Pravilna upotreba tehnike vođenja ka bolu i zadovoljstvu
- Različite varijacije 4 osnovna tipa ljudi
-Tehnika SSSSS kao najefikasnije sredstvo korigovanja negativnog stava
- Evaluacija seminara i dodela sertifikata

Kome je seminar namenjen?
Menadžerima prodaje, rukovodiocima, direktorima, zaposlenima u prodaji i nabavci, HR menadžerima, zaposlenima u marketing sektoru, i svima onima koji imaju potrebu da u komunikaciji koriguju nečiji stav, ili da ga suptilno razuvere.

Zašto preporučujemo seminar?
Zato što u korenu svakog uspeha leži nečija sposobnost da pozitivno utiče na druge ljude i pridobija ih za svoje vizije. Međutim, zbog previše agresivnog pristupa koji se dugo forsira ljudi su sve više imuni na klasičan vid uticaja i neophodna nam je nova metodologija koja nam omogućava da utičemo a da ne iritiramo sagovornika.

Ko je predavač?
Dragiša Ristovski (D.R. Gilbert) poseduje više od 25 godina praktičnog poslovnog iskustva na različitim pozicijama od komercijaliste na terenu do direktora. Kao trener poslovnih veština počeo je da radi pre više od 15 godina, a

danas su oblasti njegove ekspertize direktna prodaja, pregovaranje, motivacija zaposlenih i liderstvo. Autor je 16 knjiga, bestselera Gube samo oni koji ne igraju i Arena prodaje objavljene pod pseudonimom D.R. Gilbert. A kasnije su usledile knjige: Dobijaju svi oni koji igraju, Lider je u vama, Prodajni ring, Mapa uspeha, Veština uticaja, Kako unaprediti svoje pregovaračke veštine, Kako postati efikasan menadžer prodaje, 101 tehnika uticaja, 21 ZAŠTO i samo jedno KAKO, Arena prodaje XIX veka, Dobar govor vredi više od 1000 slika, Liderski iskorak u budućnost, Jedan poziv menja sve, Igra uticaja i Prodajologija. U poslovnim krugovima je poznat kao energičan predavač, koji na svojim seminarima i treninzima pozitivnom energijom i autentičnim pristupom konstantno drži pažnju i motiviše slušaoce.

Osnivač je i direktor D.R. Gilbert Centar Group-a d.o.o., D.R. Gilbert Consulting-a i HR Professional Solution-a. Radi kao stalni konsultant unapređenja prodaje i liderskih veština za renomirane kompanije širom regiona Jugistočne Evrope. Početkom 2012. godine je osnovao Akademiju komercijalne komunikacije koja je zvanično otpočela sa radom 2. juna kada je upisana prva generacija polaznika. Godine 2014. je osnovao Akademiju menadžerskih veština. Pored Akademija kreator je još 11 autorskih programa edukacije poslovnih veština, kao i pokretač regionalne Konferencije prodajnih strategija. Jedan je od osnivača Lyceum sistema koji je kreirao inovativnu softversku aplikaciju koja sadrži jedinstven sistem merenja kompetencija zaposlenih u prodaji i prodajnom menadžmentu. Godine 2016. je osnovao HR Professional Solution - kao inovativan sveobuhvatni pristup podrške kompanijama u svim segmentima ljudskih resursa. A 2017. je pokrenuo D.R. Gilbert Books koji se bavi izdavačkom delatnošću. Godine 2018. je osnovana Akademija poslovnih znanja i veština sa pet studijskih programa, a 2019. je pokrenuo prvu regionalnu konferenciju „Poslovanje sa svrhom“.

Svoju trenersku edukaciju je sticao na brojnim seminaraima i treninzima, a značajno upotpunio nezamenljivim praktičnim iskustvom. U toku svoje karijere je održao više od 3.000 treninga, seminara i predavanja na području balkana, na kojima je učestvovalo nešto više od 150.000 polaznika.

Do sada su na njegovim seminarima prisustvovali predstavnici iz više od 2500 kompanija među kojima su: Banca intesa, ProCredit banka, Bosch, NIS Gasprom Neft, Komercijalna banka, Alpha banka, Piraeus Bank, Coca-Cola Hellenic, Fiat Srbija, Uniqa osiguranje, Hemofarm, DDOR Novi Sad, Merkur Osiguranje BiH, Neoplanta, Galenika, Metalac, Generali osiguranje Srbija, Peštan, HE Đerdap, Bambi-Banat, Hemofarm BiH, Galerija podova, Tarkett Group, BASF, Rafinerija Modriča, Erste banka, Nelt grupa, NLB banka (BIH), OTP banka, Natron Hayat, Zepter International, Jub boje, Perutnina Ptuj, DM drogerie, Crnogorski Telekom, Schneider Electric, Triglav savetovanje (BiH, Srbija, Slovenija), Addiko banka, Lilly Drogerie, Skopska pivara, Orbico, Henkel Beauty, Vienna osiguranje, VIP (Telekom Austrija grupa).

U novembru 2008. imao je prilike da održi predavanje na kome je gostovao jedan od najvećih svetskih autoriteta iz oblasti marketinga i prodaje. J. Conrad Levinson. Objavio je više od 400 tekstova u poslovnim i uže stručnim časopisima sa aktuelnim poslovnim temama. Bio je gostujući predavač na mnogim konferencijama. A za svoj rad i dostignuća je dobio i nekoliko zvaničnih priznanja.

Potiče iz preduzetničke porodice – peta generacija preduzetnika, a po formalnom obrazovanu je diplomirani ekonomista i master prodajnog menadžmenta.

Njegova životna priča je specifična. Rođen je u Makedoniji, u mladosti je živeo u Austriji, SAD, pa onda povratak u sadašnju Jugoslaviju(Beograd). Veruje da poslovanje sa razvijenog zapada ne može da se kopira i preslika na područje Jugoistočne Evrope, pa je dosta radio na prilagođavanju dobre poslovne prakse shodno specifičnostima regiona. U slobodno vreme svira gitaru i bas gitaru. Kreator je koncepta inspirativnih modela u prodaji i liderstvu kao i jedinstvene metadologije algoritma uticaja.

Rođen je 24.07.1973. godine, oženjen je suprugom Anom i ima ćerku Helenu.

Kako radimo?

Trening je organizovan po principu 4 sesije od 80 minuta, koje predstavljaju kombinaciju interaktivnog predavanja i vežbi sa dosta primera iz prakse. Svi polaznici pored edukacije dobijaju radni materijal, sertifikat D.R.Gilbert centra i mogućnost konsultacija nakon seminara sa predavačem. U pauzama je obezbeđen laki obrok i osveženje.

Kada i gde se seminar održava?

24.09.2020. U novim prostorijama D. R. Gilbert groupa Hotel Mona Plaza -Beograd
od 10.00h do 16.15h

Kotizacija:

157€. Učenici obuke dobijaju popust od 40% stoga je učešće po osobi 94,2€.

Napomena: Kao priručnik za dati seminar preporučujemo knjigu *D. R. Gilberta Igra Uticaja*, koja je nastala kao kruna 25 godina rada autora. Cilj knjige je da strategijom pozitivnog uticaja pridobijemo što više ljudi za svoju ideju, viziju i stvari u koje verujemo kako bismo svoju pretpostavku za uspeh podigli na još viši nivo. Učesnici seminara za kupovinu knjigu dobijaju popust od 20%.

Dodatne informacije i rezervacije:

Dragana Manojlović Stanišić
d.manojlovic@drgilbert-centar.com 062/ 235-915
www.drgilbert-centar.com