

DELAVNICA: PSIHOLOGIJA PRODAJE - ČLOVEK ČLOVEKUUrnik izvedbe **19/09/2019**

TERMIN	AKTIVNOST V PROGRAMU
9.00 - 9.45	Keynote speaker
10.00 - 12.00	Pomen osebnih vizij in naravnosti za uspešen nastop na trgu
<i>12.00 - 13.00</i>	<i>Odmor za kosilo</i>
13.00 - 13.45	Okrogla miza
14.00 - 15.30	Komunikacijska orodja (verbalna, neverbalna) za pozitiven vpliv na stranke
<i>15.30 - 15.45</i>	<i>Odmor za kavo</i>
15.45 - 17.00	Prodajne veščine za zagotavljanje uspeha v prodaji