

# Trening centar

**Sara Fashion**

**Sektor za ljudske resorse**

**2023**



# Program za razvoj veština

- Program za asistenta prodaje
- Program za menadžera prodavnice



# Program za asistenta prodaje

## Osnovni nivo

Program osnovne prodaje i mekih veština

## Napredni nivo

Psihologija konsultativne prodaje



# ***Program za menadžera prodavnice***

## **Osnovni nivo**

Konsultativna prodaja i  
upravljanje timom

## **Napredni nivo**

Evaluacija i motivacija



# Analiza efektivnosti treninga

- Pretest – segmentalni test za identifikaciju znanja pre treninga
- Posttest – Segmentni test za identifikaciju znanja nakon obuke
- Personalizovani deskriptivni psihološki individualni izveštaj
- Saradnja, praćenje, evaluacija, kontrola i konstruktivne povratne informacije
- Ovlašćeno pravo na sprovođenje postupka obuke i prekvalifikacije

Employees	Training 1	Training 2
Sale Person 1	82	95
Sale Person 2	76	88
Sale Person 3	84	90

# Konsultativne usluge

- Podrška u procesu adaptacije i uvođenja zaposlenog
- Obuka za razvoj veština
- Analiza učinka treninga po osobi
- Konsultantske usluge za poboljšanje bolje prodaje





THE KEY IS NOT THE WILL TO WIN.  
**EVERYBODY HAS THAT.**  
IT IS THE WILL TO PREPARE TO WIN  
**THAT IS IMPORTANT.**

BOBBY KNIGHT, IN KNIGHT: MY STORY