



Četvrti Sales MeetUp u organizaciji Lemaxa

ZAGREB, 23. studeni 2018. – Sinoć je u organizaciji tvrtke Lemax održan četvrti Sales MeetUp. Riječ je o edukativnom događaju čiji je idejni začetnik Mate Kostovski, direktor Lemaxa, a za cilj ima okupljanje stručnjaka iz domene prodaje uz umrežavanje i razmjenu znanja. Četvrto druženje održano je u zagrebačkom Bikers Beer Factory i okupilo je gotovo 130 sudionika.

Ideja organizacije druženja stručnjaka iz područja prodaje, projektnog menadžmenta, marketinga, IT-a i srodnih djelatnosti nastala je 2017. godine, kako bi sudionici razmjenjivali stručna znanja, podijelili iskustva u poslu i upoznali nove kolege i suradnike. Začetnik druženja Mate Kostovski ovom idejom okupio je zajednicu od gotovo 700 pojedinaca, a organiziranim druženjima omogućuje izravan dijalog svih zainteresiranih strana i otvaranje novih poslovnih mogućnosti.

„MeetUp je jedinstvena platforma kroz koju se međusobno upoznajemo i stječemo nova znanja. Kada imate priliku podijeliti iskustva sa kolegama, otvaraju se nove spoznaje i unaprjeđuje se vlastiti rad. Drago nam je da je u ovo kratko vrijeme zajednica okupila velik broj zainteresiranih, a njihov interes svakim novim susretom raste što nas veseli i motivira na kvalitetu izbora tema i sugovornika.“ izjavio je Mate Kostovski, inicijator Sales MeetUp-a i direktor tvrtke Lemax.

Tema četvrtog susreta je bila *Strahovi u prodaji i kako ih prevladati*. Tema je odabrana jer je prodaja zanimanje u kojemu je često potrebno izlaziti izvan zone komfora. A izlazak iz zone komfora je po svojoj prirodi neugodan i izaziva strah. Postoje razni strahovi u prodaji: strah od neuspjeha, od odbijanja, od javnog nastupa, mogućnost ostavljanja lošeg dojma, da će kupac misliti kako je prodavač naporan ili dosadan, kako je cijena previsoka i brojni drugi s kojima se stručnjaci svakodnevno susreću. Nerijetko se dešava kako se ne znaju nositi ili se teško nose s ovim strahovima zbog čega im posljedično pate i prodajni rezultati. Na sinoćnjem susretu su gostovali: Alan Žepec iz tvrtke IQ, Ivica Ivančić iz Microsofta i Goran Kovačević iz Lemaxa. Nakon kratkog predstavljanja predavača održana je panel diskusija, a na kojoj je otvoren dijalog o najčešćim strahovima u prodaji te naglašena činjenica kako je strah u prodaji učestala pojava na koju nisu imuni ni vrhunski profesionalci. Osim diskusije, sudionici su imali priliku čuti tehnike i metode borbe protiv strahova kako bi ih naučili prevladavati i postizati vrhunske rezultate.

„MeetUp organiziramo tri do četiri puta godišnje jer brinemo o kvaliteti predavača, tema i sadržaja. Naši predavači suiskusni pojedinci koji u aktivni u svom području rada veći dio svog profesionalnog djelovanja. Nakon formalnog dijela svi sudionici ostali su u neformalnom druženju gdje su nastavili s diskusijom o temi MeetUp-a i potencijalnim idejama novih susreta. Povratne informacije su odlične, te ćemo s organizacijom susreta nastaviti u budućnosti vodeći računa o sadržaju i kvaliteti.“ Zaključio je Kostovski.



###

DODATNE INFORMACIJE:

Renata Čupić, press@lemax.net

M: +385 98 1897 490