

---

# PROBUDITE LIDERA U SEBI

Osnažite svoj tim. Pomerite svoje granice dostignuća.  
Transformišite svoj biznis.

Naučite da pomerate granice vašeg razmišljanja. Uvek će postojati okolnosti koje su izvan vaše kontrole.

Vaš biznis će rasti savladavanjem vašeg načina razmišljanja i veština. Zapamtite nije sve u sredstvima već u snalažljivosti.

## 5 pitanja koje treba da postavite sebi

---

1. Šta je to što koči moje poslovanje ?
2. Koji je moj način razmišljanja ?
3. Koje su tri stvari koje ću uraditi kako bi promenio svoj način razmišljanja ?
4. Koje veštine mi nedostaju?
5. Koja tri koraka ću preduzeti kako bih počeo odmah da napredujem ?

Kada budete iskreno odgovorili na ova pitanja, dobićete odgovor gde se trenutno nalazite i koje korake treba da preduzmete kako biste bili tamo gde želite da budete. Da li želite da radite te stvari kako biste postigli to što želite ?

---

## 3 načina do razvoja

---



### Koji je vaš stil vođstva

Većina ljudi koji vode neki biznis koriste različite stilova vođstva. Razumevanje koji stil vođstva je najbolji za vas ne samo da će vas učiniti još efektivnijim nego će vam pomoći da bolje razumete i ovladate sobom.



### Vežbajte vašu psihologiju

Unapređenjem vašeg vođstva i povećanje vašeg uticaja je moguće. Kada pratite dokazane principe, savladaćete svoju psihologiju i razumećete kako da utičete i na druge.



### Sagradite mrežu koja će povećati vašu zaradu

Ukoliko želite da budete uspešni, pronađite nekog ko je postigao rezultate koje vi želite da postignete, uradite isto ono što su i oni uradili i vi ćete postići iste rezultate. Grupa ljudi će vam pomoći da prevaziđete svoje psihološke barijere sve dok ne pronađete svoj uspeh.



---

# KONTROLIŠITE SVOJU PRODAJU

Izgleđajte efikasno, komunicirajte samouvereno, prodajte isplanirano.

Kao jedan od najbitnijih delova prodaje u svakom poslovanju je prodaja ili ugovaranje. Ali i dalje većina preduzetnika ne voli prodaju - isključivo umetnici. Ali možete naučiti da volite prodaju.

Identifikovali smo 5 strategija koje najbolji predavači koriste kako bi „dobili“. Kada ih primenite videćete ogromnu transformaciju.

5 strategija i vaš stav će doprineti vašoj prodaji.

## 5 prodajnih strategija

---

### 1. Upravlјate svojim emocionalnim stanјem

Prodaja je odraz emocija i energije. Morate upravljati vašim emocijama kako one ne bi uticale na svaku interakciju koju imate.

### 2. Upravlјajte emocijama klijeneta

Ako ste uzbuđeni, srećni i jedva čekate da izvršite prodaju imajte na umu da vaš klijent možda nije. Trebate promišljeno da povećavate njihovo emocionalno stanje. To možete raditi kontrolom vašeg tona glasa, gestikulacijom, kontaktom očima i pitanjima koje postavljate.

### 3. Pripremite se

Kada nemate volje da pozovete klijenta ili da idete na sastanak velika je verovatnoća da niste pripremljeni, istražite svog klijenta pre susreta, saznajte njihove potrebe i želje koje će vam pomoći da se povežete sa njima i tako ćete sprečiti moguće prigovore.

### 4. Izgleđajte efikasno

Šte želite da uradite kako biste odmah dobili pažnju vašeg klijenta? Budite kreativni, istražujte, merite svoje rezultate. Vremenom ćete koji je vaš idealni klijent i kako da dođete do njega.

### 5. Izgradite poverenje

Izgradite poverenje, koristeći alate za izgradnju poverenja strategijama poput prenosa poverenja putem preporuka, usklađivanjem govora tela i glasa.

Zapamtite ubeđivanje ljudi da urade nešto je za njihove potrebe ne za vaše. Kao preduzetnik imate sve potencijalne da utičete na druge, iskoristite to na dobar način.

---

## 3 načina za prodaju

---



### Master za prodaju

Savladavanje prodaje nije toliko misteriozno kao što deluje. Savladavanje prodaje je u dolaženju do saznanja koja ciljna grupa je idealna za naš posao i njihove potrebe, sistematizovanjem tih malih promena će unaprediti vašu prodaju.



### Otkrijte tajne psihologije prodaje

Kada naučite koje su potrebe ljudi, to će vam pomoći da rušite barijere i da imate snažan uticaj na ljude i da nikad ne dobijete reč „ne“ kao odgovor. Dolazak do ovih saznanja će vam pomoći da uvećate svoj prodajni nivo na svaki mogući način.



### Radite na poboljšanju kako biste postigli najveći uticaj

Radite na poboljšanju kako biste postigli najveći uticaj. U svakom poslovanju, postoji određeni momenat kada klijent donosi odluke odnosno kada klijent treba da odabere vas ili ne.. Radite na unapređenju svakog vašeg prodajnog levka kako biste postigli povećane prihode.

Uticaj je jedna od najvažnijih veština koju treba da savladate u vašem životu.



---

# PRONAĐITE VAŠ X-FAKTOR

Prenesite svoju vrednost. Unapredite svoje veštine. Budite najbolji.

Šta klijent dobija od vas? A šta mogu dobiti od vaše konkurencije ?

Odgovor na ova pitanja definišaće vaš x-factor. U očima vaših klijenata x-faktora nije samo kako vi radite vaš posao već i identiteta vašeg brenda. Ono iza čega vi stojite. Ono što ste vi na tržištu.

Možda biste trebali da počnete da razmišljate o potrebama i željama vaših klijenata iz druge perspektive. Da li su njihove potrebe zaista ispunjene ? Da li radite nešto što će se isticati odnosno biti drugačije ?

## 6 pitanja koja treba da postavite?

---

1. Ko su vaši trenutni klijenti/kupci i kako biste opisali vašeg idealnog klijenta ?
2. Koje su želje i potrebe vašeg trenutnog i idealnog klijenta ?
3. Šta je to što oni jako žele ?
4. Na koji način ćete ispričati priču kako biste ih ubedili da kupe nešto od vas ?
5. Koji je vaš x-factor ? Koja je vaša najbolja veština ? U čemu se razlikujete od drugih ?
6. Zašto neko treba sa vama da posluje, a ne sa nekim drugim ?

---

## 3 načina za razvijanje marketinga

---



### Pronađite najbolji identitet brenda

Veoma je teško znati od čega početi prilikom izgradnje brenda. Stavite na papir sve bitne informacije o vašem brendu i tako počnite tražanje identiteta vašeg brenda.



### Povećajte vaš marketing

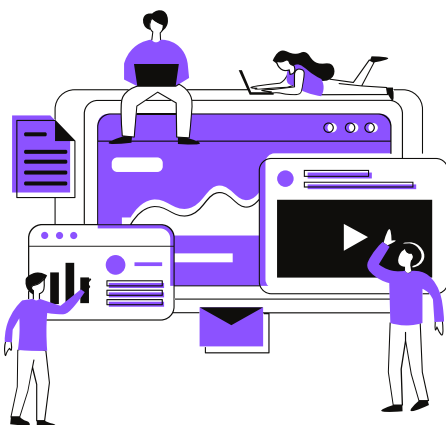
Kako da dodate vrednost vašem marketingu? Koja društvena mreža je najbolja za vaše poslovanje i za ulaganje novca? Kako možete da stvorite pozitivno medijsko izveštavanje bez ikakvih troškova?



### Dominirajte na tržištu

Pronaći vaš x - faktor je jedan od aspekata marketinga vašeg preduzeća za uspeh.

Poslovanje ima samo dve osnovne funkcije - marketing i inovacije.



---

# KOJA JE VAŠA FINANSIJSKA STRATEGIJA

Imajte jasnu sliku vaših finansija. Kreirajte svetliju budućnost.

Da li znate na šta sve vaša kompanija troši novac ? Koliko često pregledate i analizirate vaše finansijske izveštaje ? Da li ste se možda konsultovali sa nekim pravnim licem oko finansijskih strategija ? Nažalost za većinu ljudi odgovor na ova pitanja je ..ne".

Lako je izgubiti iz vida ključna merenja koja mogu predvideti naš napredak ili pad . S toga je neophodano da vodite računa o vašim finansijama.

Postoje tri ključne komponente koje će vam olakšati upravljanje finansijama i koje će vam povećati biznis.

## Top 3 finansijske strategije

---

1. Naučite kako da čitate, tumačite i pratite svoje finansije.

Pregledajte svaki finansijski izveštaj, analizu i izjavu kojoj imate pristup. Po potrebi izvršite strateška prilagođavanja i napravite sistem za stalni pregled vaših podataka na mesečnom nivou.

2. Napravite sistem za upravljanje i merenje troškova

Napravite proces u kome će biti uravnotežen tok novca, pažljivo procenite sve svoje troškove i istražite sve moguće prilike kako biste povećali svoj prihod.

3. Zaposlite pravnu osobu ukoliko je potrebno

Ukoliko imate mogućnosti angažujte osobu koja će voditi računa o vašim finansijama. Ulaganje u pravnu osobu će dugoročno uštedeti vaš novac.

---

## 3 načina do uspešno vođenih finansija

---



### Stvorite čvrst temelj

Plate, profit i troškovi: To su sve neophodni elementi svakog poslovanja. Ali vi kao vlasnik se možda nećete osećati sigurno u vođenju toga. Unapredite svoje poslovanje tako što ćete naučiti ove stvari za pravilnu izgradnju finansija.



### Imajte čistu sliku vaših finansija

Imate jasnu sliku vaših finansija je od velikog značaja za vaš budući plan, U sledećem videu ćemo vam pomoći da razjasnite i da razumete vaše finansije kako biste mogli da kontrolirate rast vašeg poslovanja i finansijsku budućnost.



### Učite od najboljih

Morate da znate tačno sa kojim brojkama raspolazete kako biste mogli da postavite sebi ciljeve.

