

Otvoreni trening programi 2026.

PRODAJA I PREGOVARANJE

Istražite četiri trening programa za prodajne i pregovaračke izazove – sa praktičnim alatima za bolje razumevanje kupaca, stvaranje vrednosti i uspešnije pregovore.

TACK TMI U BROJEVIMA

55+

zemalja sa
direktnim
prisustvom

110+

godina
kombinovane
ekspertize

20+

godina
iskustva u
Adria regiji

300+

zadovoljnih
klijenata

Tack TMI je Gi Group Holding kompanija, specijalizovana za **podršku organizacijama** u **upravljanju ljudima i ostvarivanju njihovog punog potencijala**, sa jedinstvenim i podacima vođenim HR proizvodima, konsultantskim uslugama i uslugama obuke.

Gi Group Holding je jedna od vodećih svetskih HR konsultantskih kompanija. Mi smo **strastveni u podršci rastu i uspehu organizacija i pojedinaca** kroz HR rešenja svetske klase.

Fokus na veštine koje
dokazano donose vrednost
organizacijama i pojedincima

Prateći materijal za
praktičnije i temeljnije
iskustvo učenja



Najviši trenerski
standardi

Učenje kroz primere,
efektivne i visoko
primenjive alate i vežbe

Visoko interaktivan
sadržaj treninga

TEME TRENINGA

- **PROFITABILNO PREGOVARANJE**

Ovladajte isprobanim tehnikama pregovaranja tako da u pregovorima kreirate odnose u kojima obe strane dele osećaj pobede.

- **UMETNOST UTICAJA**

Učinite da vaše ideje i inicijative zažive, čak i kada nemate formalni autoritet nad stakeholderima.

- **VEŠTINE PRODAJE**

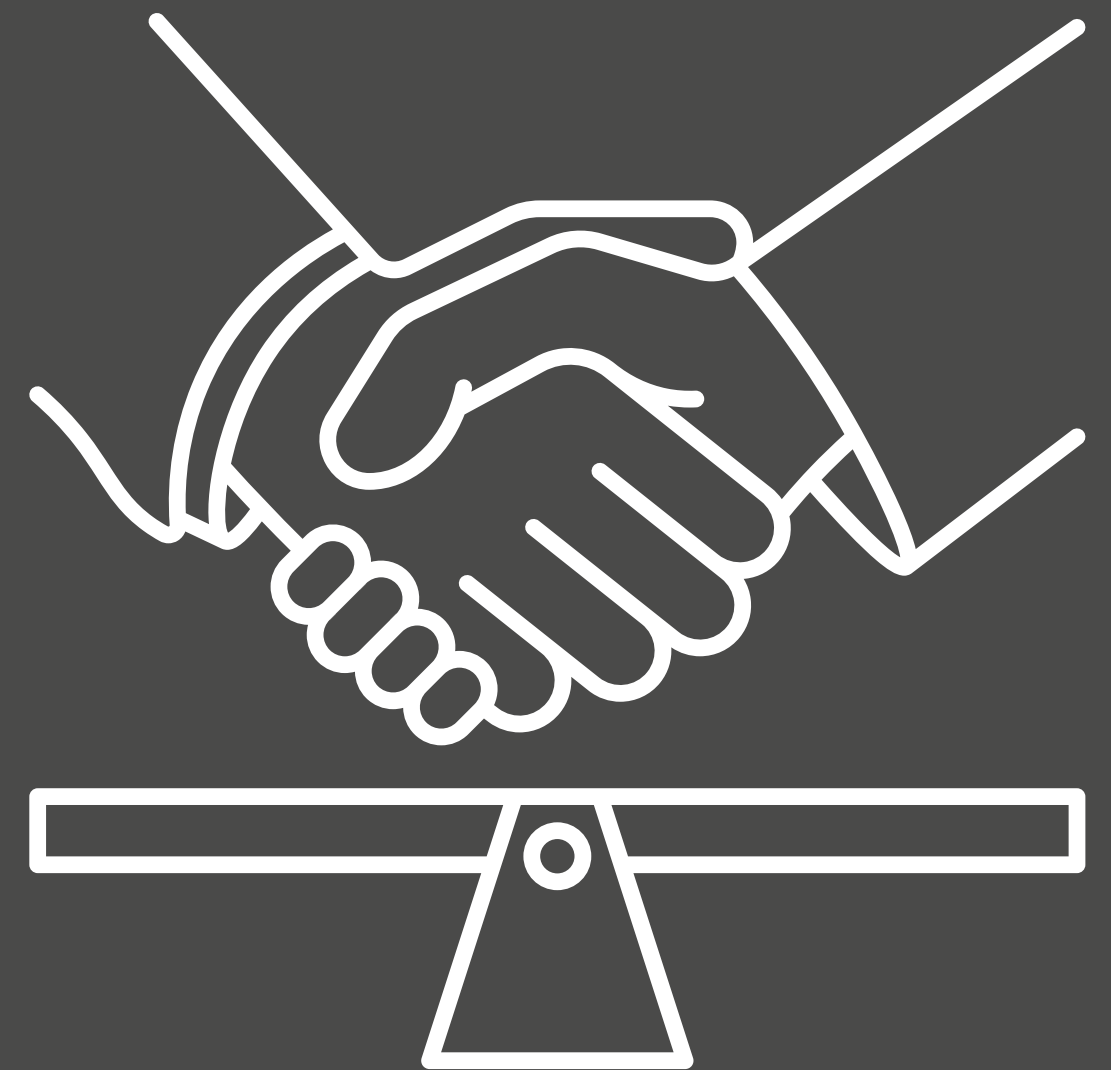
Od pripreme za razgovor do zatvaranja prodaje – ovladajte proverenim koracima koji pomažu da prepoznate priliku, izgradite poverenje i povećate vrednost svake prodajne interakcije.

PROFITABILNO PREGOVARANJE

Ovladajte isprobanim tehnikama pregovaranja tako da u pregovorima kreirate odnose u kojima obe strane dele osećaj pobeде.



**PREGOVARANJE NIJE
NADMETANJE, VEĆ
PRONALAZŽENJE
NAJBOLJEG REŠENJA
ZA **OBE STRANE.****



O PROGRAMU

Da li ste ikada završili pregovore sa osećajem da ste mogli postići više? Pregovaranje nije nadmetanje u argumentima niti puko nalaženje sredine – to je strateški proces donošenja odluka koji oblikuje poslovne odnose i dugoročne rezultate. Uspešni pregovarači ne oslanjaju se na intuiciju, već na jasnu strukturu, prikupljanje informacija i sposobnost prilagođavanja tokom razgovora.

Da biste preuzeli kontrolu nad pregovorima, važno je razumeti interese druge strane, prepoznati strategije koje koriste i upravljati procesom tako da donosi vrednost svim učesnicima. Kada pregovarate sa preciznošću i jasnoćom, ne samo da postićete bolje ishode, već gradite temelje za dugoročne, održive poslovne odnose.

PROGRAMU

LIVE

🕒 2 dana

€ 410€ + PDV

KOME ĆE BITI KORISNO

Svima koji žele da unaprede svoje veštine pregovaranja i postignu profitabilne ishode u različitim pregovaračkim situacijama, bez obzira na trenutno iskustvo.

Svima koji žele priliku da razumeju obe strane pregovaračkog stola.

Svima koji žele da kreiraju svoju strategiju pregovaranja tako da obe strane budu zadovoljne.

ŠTA ĆETE NAUČITI

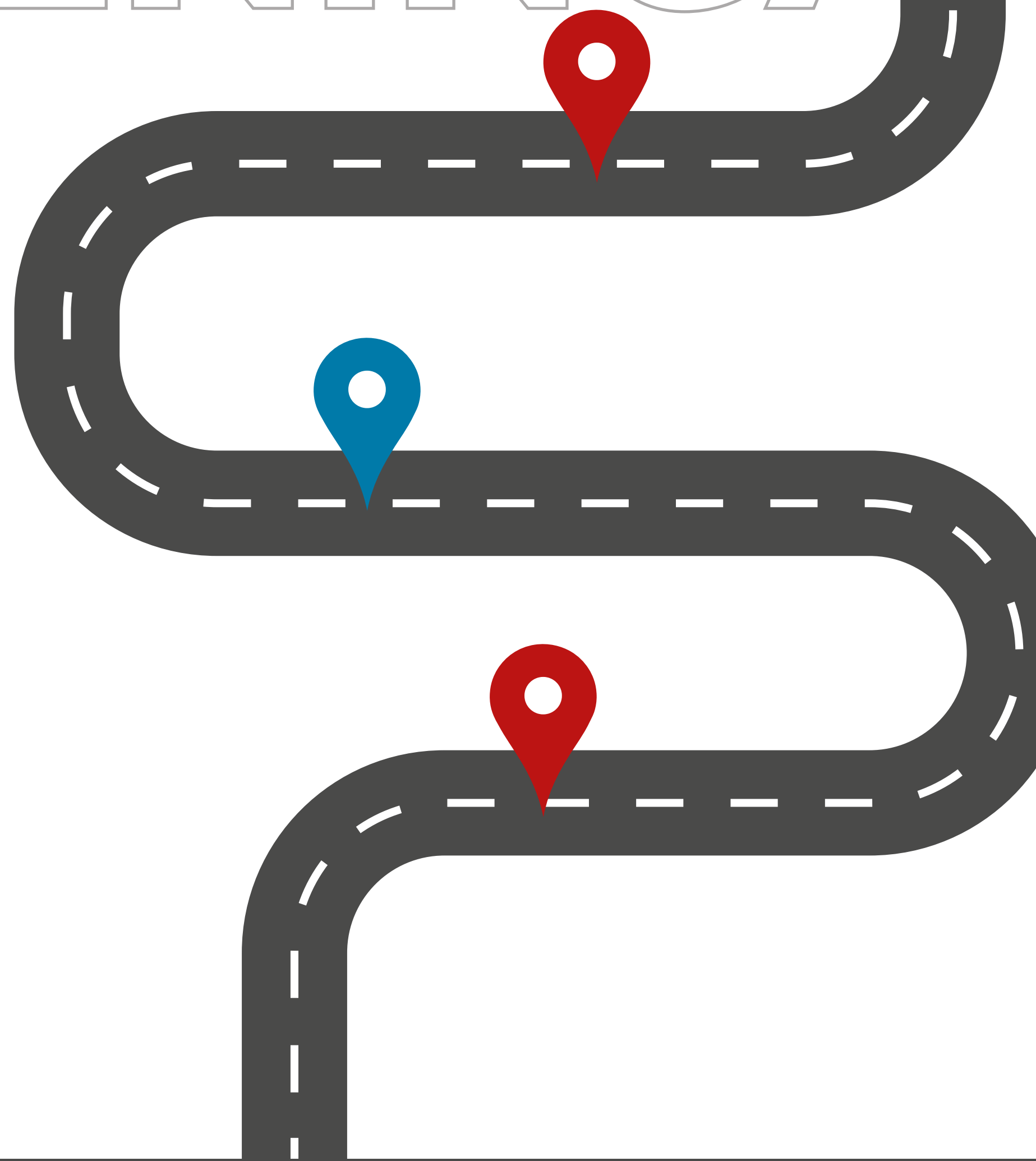
- Kako da primenite strukturu efikasnih pregovora, kontrolišete tok pregovora, postavljate "inteligentna" pitanja.
- Kako da prepoznate strategije i taktike koje koriste profesionalni kupci.
- Analiziranje izvora moći.
- Primena veštine uspešnog pregovaranja kroz vežbu igranja uloga.
- Procenjivanje svoje snage i slabosti zarad unapređenja sopstvenog pregovaračkog stila.

ŠTA DA OČEKUJETE

- Uvid i bolje razumevanje pregovaračkih veština i konkretnih tehnika koje vam pomažu da postignete profitabilne ishode u pregovorima.
- Prilika za vežbanje ovih veština kroz praktične vežbe i analizu situacija sa trenerom i drugim učesnicima.

MAPA TRENINGA

- Primenite **strukturu efikasnih pregovora** – pripremite plan kako biste znali kada je pravi trenutak za naredni korak u procesu pregovaranja
- Kontrolišite **tok pregovora**
- Ojačajte svoju poziciju pomoću „**inteligentnih**” pitanja – dobijte i iskoristite informacije na najbolji način
- Prepoznajte **strategije i taktike** koje koriste profesionalni kupci – koristite psihološke i logičke „kontra-mere”
- Procenite uticaj koji će ostvariti činjenje **ustupka** – da li će rezultati i dalje biti komercijalno opravdani
- Analizirajte **snage svoje pozicije** – prepoznajte izvore moći
- Primenite veštine i kvalitete uspešnog pregovarača kroz vežbu **igranja uloga**
- Procenite svoje **snage i slabosti** i analizirajte kako ćete unaprediti svoj pregovarački stil



3 KLJUČNA SAVETA ZA BOLJE DOGOVORE I VEĆU DOBIT

KAKO DA PREPOZNATE I ISKORISTITE SKRIVENE PREGOVARAČKE PREDNOSTI

U pregovorima, prava snaga često leži u detaljima koje druga strana ne vidi ili ne ističe.

Uspešni pregovarači znaju kako da prepoznaju te prednosti i koriste ih u svoju korist.

- **Identifikovanje stvarne potrebe druge strane** – Ljudi često ne traže samo najbolju cenu, već sigurnost, brzinu, fleksibilnost ili dugoročnu vrednost. Postavljanjem pravih pitanja možete otkriti šta je vašem sagovorniku zaista bitno i prilagoditi ponudu bez smanjenja vrednosti.
- **Iskoristite "tihe" prednosti** – Brža isporuka, fleksibilni uslovi, bolja podrška... Sve ovo može dodati vrednost vašoj ponudi bez smanjenja cene.
- **Prepoznajte ograničenja druge strane** – Da li imaju rok koji moraju ispoštovati? Da li im je ovo ključan ugovor? Kada znate šta ih pritiska, znate i kako da pregovarate.

KOJE TRI FRAZE MOGU PREOKRENUTI PREGOVORE U VAŠU KORIST

Pravi izbor reči može značajno uticati na ishod pregovora.

Iskoristite sledeće fraze u ključnim momentima:

- **"Šta ako bismo...?"** – Ova fraza otvara vrata za kreativna rešenja i pomera fokus sa "ne" na mogućnosti.
- **"Pomozi mi da razumem..."** – Kreira prostor za dobijanje dodatnih informacija bez sukoba, otkriva motive druge strane i omogućava vam da bolje oblikujete svoju ponudu.
- **"Pod kojim uslovima bi ovo bilo prihvatljivo?"** – Ova fraza pomaže u razbijanju blokada u pregovorima i otkriva fleksibilnost druge strane.

ZAŠTO VEĆINA PREGOVARAČA GUBI PROFIT – I KAKO VI TO MOŽETE SPREČITI

Najčešća greška u pregovorima? Prvo se priča o ceni, a tek onda o vrednosti.

Evo kako to da preokrenete:

- **Ne nudite popuste pre nego što objasnite vrednost** – Kada odmah spustite cenu, šaljete poruku da ni sami ne verujete u vrednost onoga što nudite. Umesto toga, prvo istaknite sve benefite vaše ponude.
- **Ne pristajte odmah na prvi zahtev za ustupak** – Ako odmah kažete "da", druga strana će pomisliti da može tražiti još više. Odložite odgovor i uvek tražite nešto zauzvrat.
- **Ne dajte popust besplatno** – Ako već morate spustiti cenu, tražite protivuslugu (dugoročan ugovor, veću količinu, bržu uplatu). Tako održavate vrednost vašeg proizvoda ili usluge.

UPOZNAJTE TRENERA



ĐORĐE MILOŠEVIĆ

Đorđe Milošević, diplomirani inženjer organizacionih nauka, iskustvo je sticao u kompanijama kao što su: DHL, Philip Morris, OMV, Telenor, Milšped, Eurogate. Svoje veštine pregovaranja je razvio u prodajnim timovima kao njihov član, a kasnije kao tim lider i direktor prodaje. Stečeno iskustvo koristio je predvodeći multifunkcionalne timove koji su radili na novim projektima sa kompanijama, koji su investirali u srpsku privredu u raznim oblastima i koji su imali potrebe za integralnim uslugama logistike.

Radeći na tim projektima susretao se sa raznim izazovima koje su ove kompanije imale na našem i inostranom tržištu što je rezultiralo višegodišnjim iskustvom koje prenosi svojim saradnicima kroz treninge, prezentacije i posebno dizajnirane obuke.

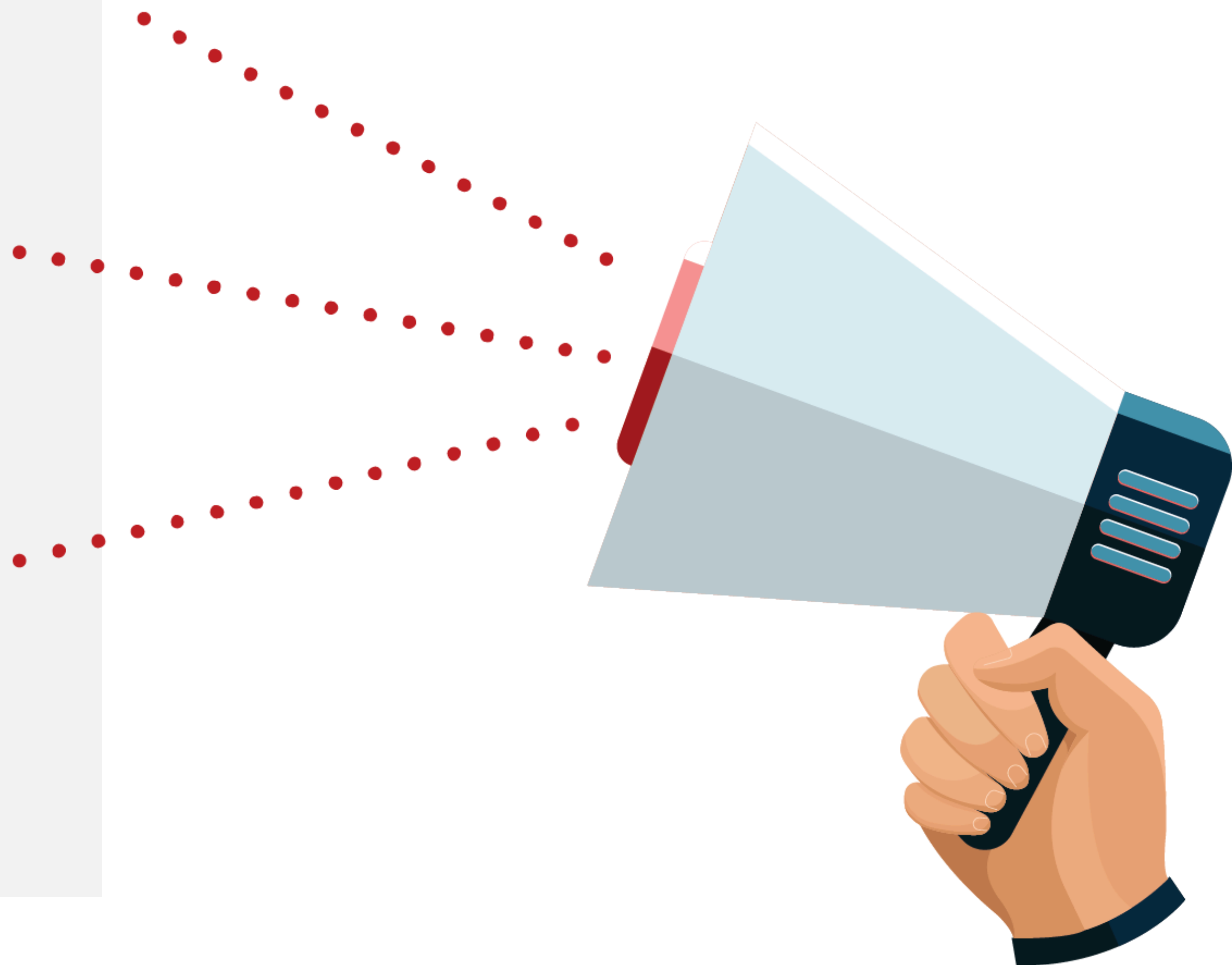
REZERVUJTE SVOJE MESTO

Želite da pregovarate pametnije i zatvarate profitabilnije dogovore?

Otkrijte strategije koje vam pomažu da zauzmete jaču poziciju i ostvarite veću dobit.

Prijavite se za trening i ovladajte tehnikama koje koriste najuspešniji pregovarači!

REZERVUJTE MESTO



UMETNOST UTICAJA

*Učinite da vaše ideje i inicijative zažive, čak i
kada nemate formalni autoritet nad
stejkholderima.*





**UTICAJ NIJE SNAGA
GLASA - VEĆ SNAGA
RAZUMEVANJA.**

O PROGRAMU

Svi znamo taj osećaj – imate dobru ideju, jasnu poruku, čak i razlog zašto je to važno... ali sagovornik ne reaguje. Odluke se odlažu. Argumenti ne prolaze. Ili se druga strana jednostavno „isključí“.

Zanimljivo je da prema istraživanjima, i do **80% radnog vremena provedemo pokušavajući da utičemo na druge** – kroz mejlove, sastanke, predloge, zahteve. Ipak, većina nas to radi intuitivno, bez svesti o tome šta zaista pokreće ljude.

Uticaj ne zavisi od toga koliko smo uvereni u svoju poruku – već **koliko dobro razumemo sagovornika**. Upravo taj pomak u perspektivi često pravi razliku između toga da budemo saslušani...
i da nas zaista čuju.

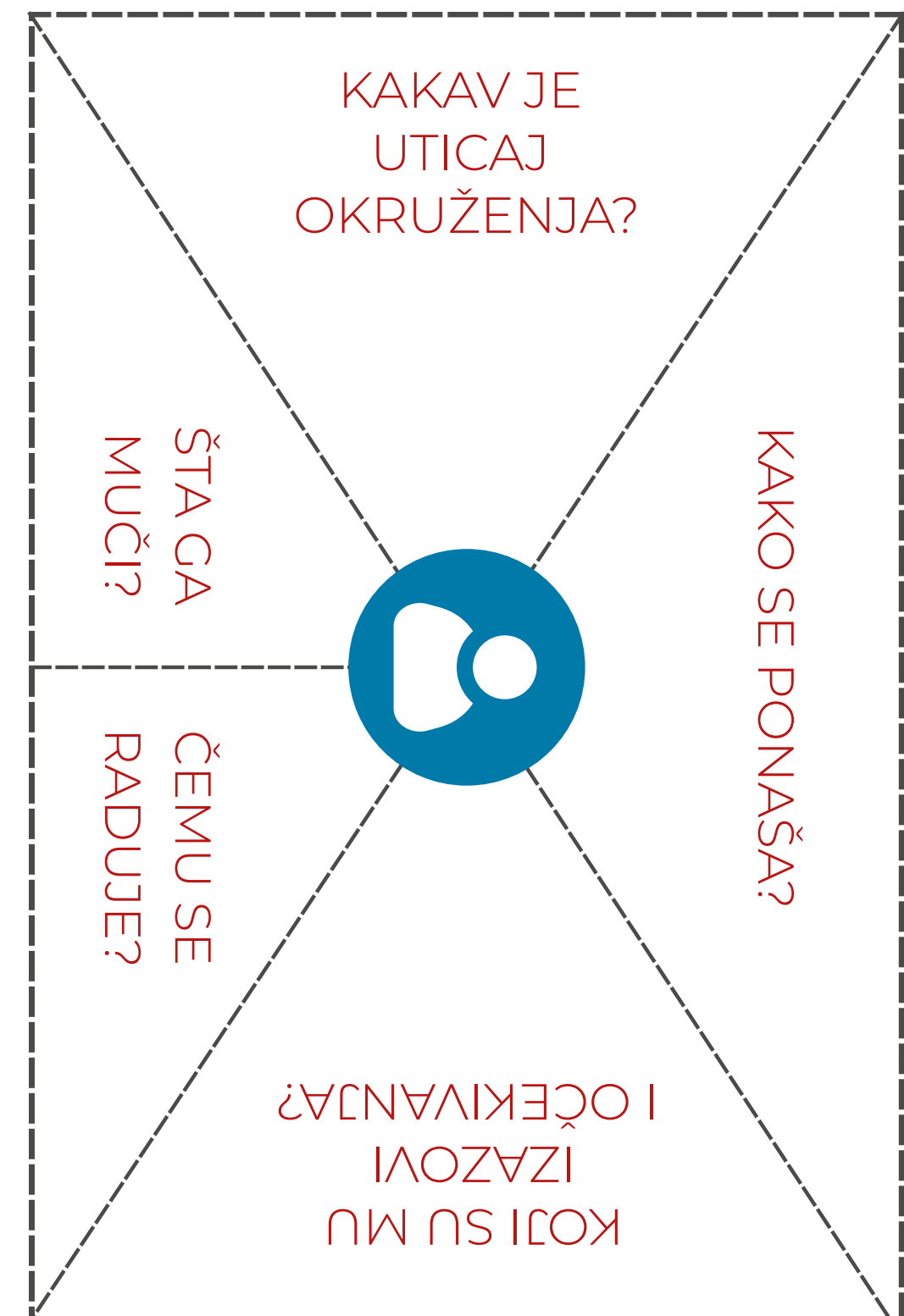
EMPATHY MAP

Kako znati šta pokreće drugu osobu? Šta je motiviše, koči, zašto se ne izjašnjava ili zašto reaguje snažno na naizgled neutralne poruke?

Empathy mapa je alat koji pomaže da **sagledamo sagovornika iz više uglova – bez pretpostavki i projekcija.**

Koristimo je da bismo se podsetili da svaka osoba ima svoje filtere kroz koje doživljava informacije: ono što vidi, čuje, misli, oseća, govori i radi – često su u neskladu.

Posebno u poslovnom kontekstu, gde se odluke ne donose samo racionalno, već i pod uticajem ličnih motiva, pritisaka i odnosa, ovakav uvid pravi razliku. Empathy mapa pomaže da gradimo odnose na osnovu toga što znamo o ljudima – ne na osnovu toga što pretpostavljamo.



PUSH & PULL

Uticaj nije jednoobrazan proces. Ne funkcioniše isto sa svakim, niti u svakoj situaciji. Zato razlikujemo dva osnovna pristupa u uticanju - push i pull.

Push podrazumeva jasan, direktan i strukturalni pristup - dajemo instrukcije, iznosimo očekivanja, koristimo autoritet ili snagu argumenata.

Pull pristup je suptilniji - poziva na razmišljanje, podstiče saradnju, otvara prostor za dijalog i oslanja se na poverenje, motivaciju i razumevanje.

Oba pristupa mogu doneti rezultate – razlika je u tome što pravi efekat postižu tek kada ih svesno biramo u skladu sa situacijom i osobom kojoj se obraćamo.



- Davanje jasnog uputstva
- Korišćenje podataka i činjenica kao osnove za odluku
- Komunikacija posledica i granica
- Pozivanje na autoritet ili stručnost



- Postavljanje otvorenih pitanja
- Ispoljavanje ličnog interesovanja i podrške
- Zajedničko traženje rešenja
- Pozivanje na vrednosti, dugoročne ciljeve i motivaciju

Zamislite da kolega kasni s izveštajem.
Push: „Treba mi izveštaj do kraja dana.“
Pull: „Šta ti trenutno najviše usporava izveštaj i kako mogu da pomognem?“

Ova razlika ne služi da bismo birali „ispravno“ – već da bismo prestali da koristimo jedan isti pristup za sve. Kada znamo s kim razgovaramo, možemo svesno da biramo kako razgovaramo. Tada se mogućnost uticaja značajno menja.

OPROGRAMU

LIVE

🕒 1 dana

€ 250€ + PDV

KOME ĆE BITI KORISNO

Svakome ko ima potrebu da utiče na različite saradnike, uključujući kolege, menadžere i klijente.

Bez obzira na vaš trenutni položaj, ova obuka vam pomaže da ostvarite ciljeve u pregovorima, održavate konstruktivne odnose i motivirate druge na saradnju.

ŠTA ĆETE NAUČITI

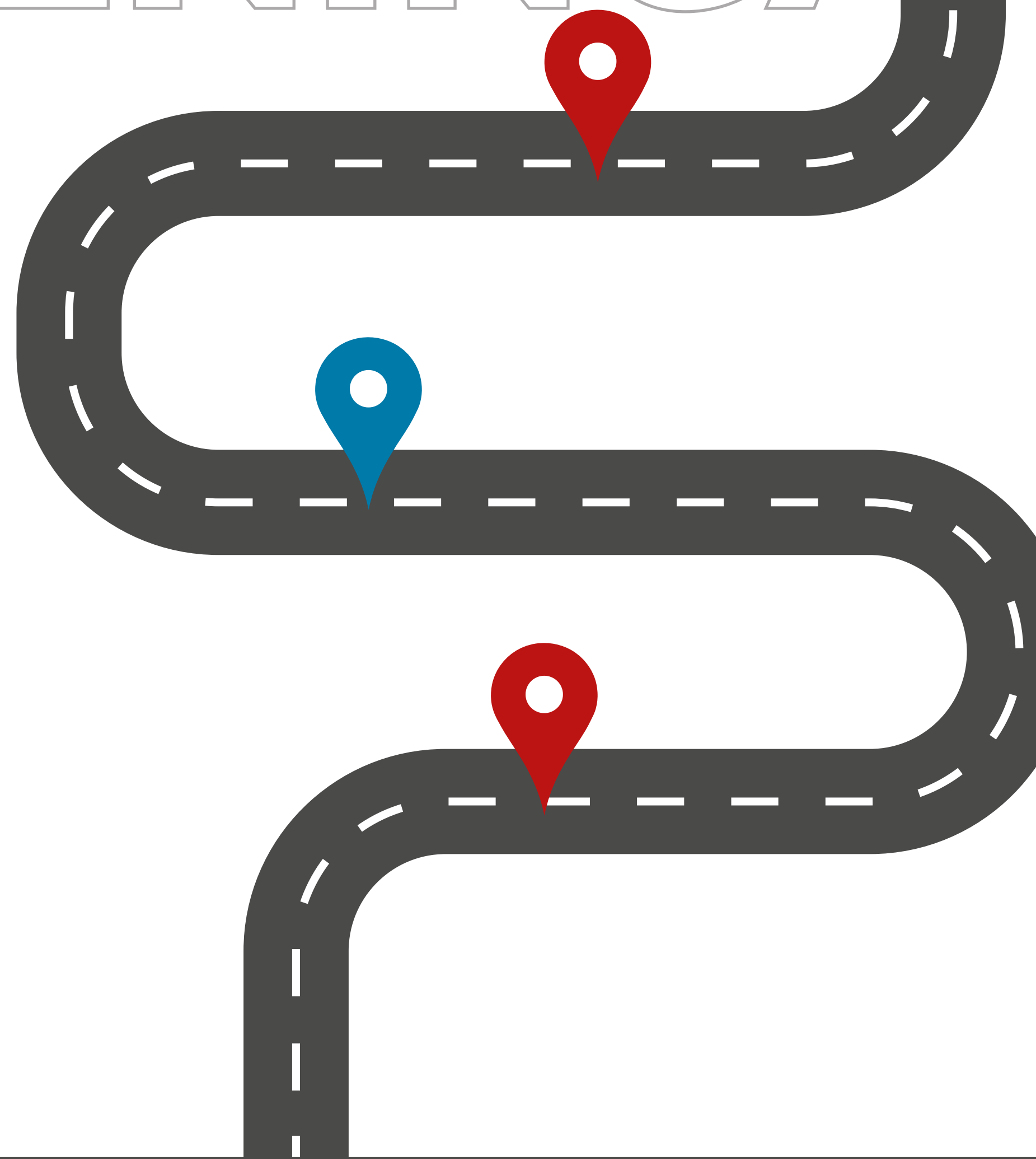
- Različite strategije vršenja uticaja, efikasne komunikacione tehnike za postizanje svojih ciljeva.
- Kako postaviti moćna pitanja koja otvaraju nova vrata.
- “Levak uticaja”.
- Kako da se strateški pripremite za prodaju ideje.”

ŠTA DA OČEKUJETE

- Praktične alate za postizanje svojih ciljeva iz bilo koje pozicije.
- Bolje razumevanje komunikacije kako biste održali konstruktivne odnose i motivisali saradnike na uspešnu saradnju.
- Kako da kreirate idealan buy-in za bilo kog saradnika.

MAPA TRENINGA

- Razlika uticaja od manipulacije, pregovora, komunikacije
- Osnovni principi uticanja na druge
- Šta čini ubedljiv nastup u obrazlaganju ideje/odluke/cilja/projekta
- Tehnika neinvazivnog uticanja (upotreba pametnih pitanja)
- “Prodajte” svoju ideju
- Šta su pokretači druge strane – šta želi, čega se plaši?
- Kompetitivne i integrativne strategije pregovaranja
- Logika internih pregovora u kompaniji
- Koraci pri rešavanju konflikta interesa
- Kako se postaviti kada ste odbijeni?
- Taktičan pristup sa nezadovoljnim sagovornicima
- Kako razviti samouverenost u komunikaciji?



UPOZNAJTE TRENERA



BORIS BOČVARSKI

Boris Bočvarski je eksterni trener kompanije Tack TMI sa preko osam godina iskustva u realizaciji tema kao što su upravljanje vremenom, projektni menadžment, strateško razmišljanje, upravljanje promenama, performans menadžment, facilitacija timova, veštine uticaja i feedback.

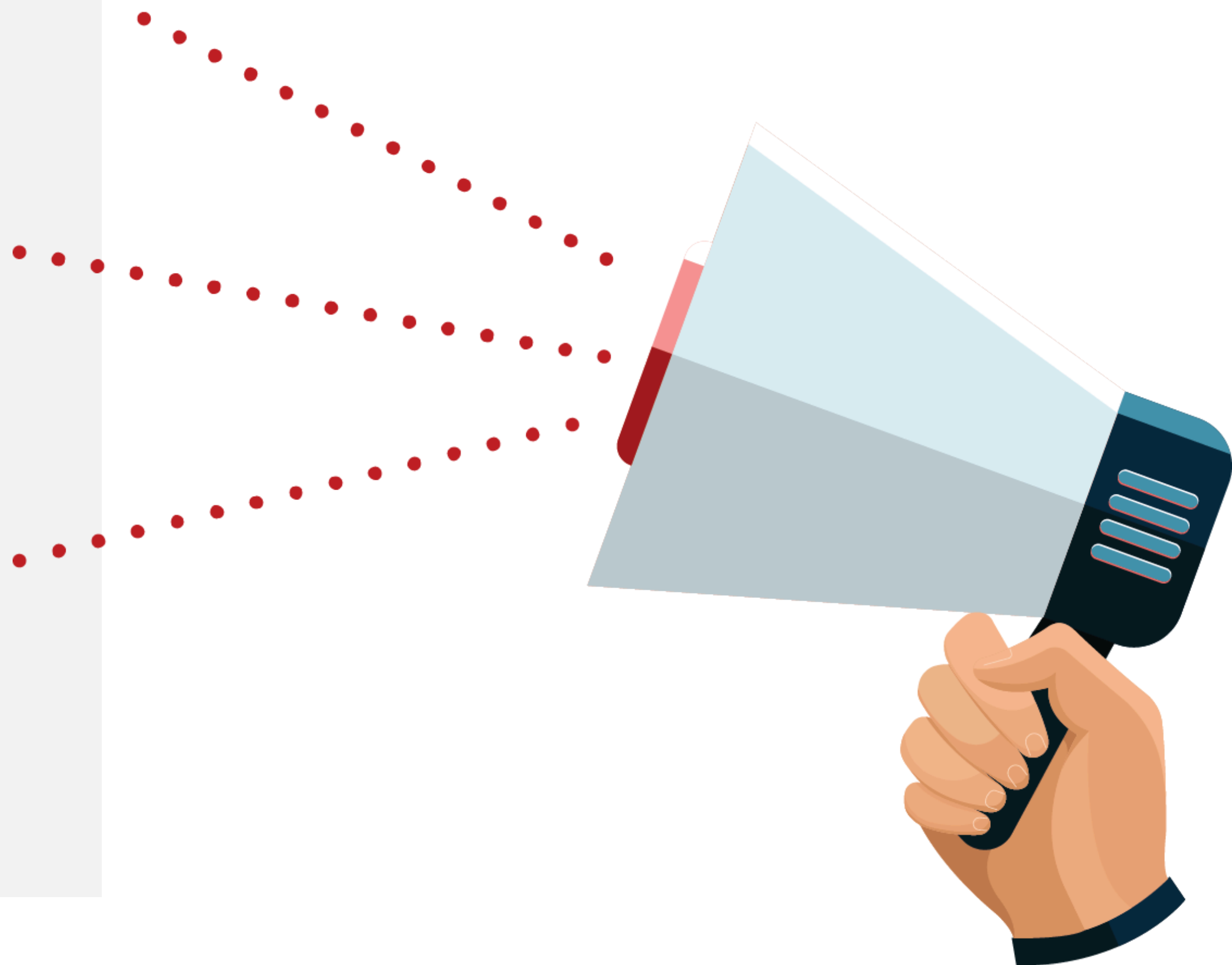
Tokom karijere, Boris je kreirao brojne obuke i kurikule, uključujući programe za razvoj menadžera unutar Generali osiguranja, gde je bio i menadžer Generali Akademije. Njegova stručnost je oblikovana višegodišnjim radom kao projekt menadžer i konsultant, a dodatno je usavršavana u ulozi portfolio menadžera u SOS Dečijim selima, gde je upravljao projektima i komunikacijom sa investitorima. Borisove obuke su poznate po facilitatorskom pristupu, uvek u formi zajedničkog istraživanja, što pruža mogućnost učesnicima da tokom treninga probaju i evaluiraju praktičnu primenu alata i stečenog znanja.

REZERVUJTE SVOJE MESTO

Razvijte veštine koje vam pomažu da dobijete podršku za svoje ideje, vodite zahtevne razgovore i prilagodite pristup različitim sagovornicima.

Pridružite se i unapredite način na koji gradite poverenje, kredibilitet i saradnju.

REZERVUJTE MESTO



VEŠTINE PRODAJE

Od pripreme za razgovor do zatvaranja prodaje – ovladajte proverenim koracima koji pomažu da prepoznate priliku, izgradite poverenje i povećate vrednost svake prodajne interakcije.





**PRODAJA NE POČINJE
PONUDOM – VEĆ
RAZUMEVANJEM ONOGA ŠTO
KLIJENTU **ZAISTA TREBA.****

O PROGRAMU

Prodajni razgovor ne počinje predstavljanjem ponude. Pre nego što ponudimo rešenje, potrebno je da razumemo šta klijentu zaista **treba**, šta mu je **važno** i **kakvu vrednost očekuje**.

Zato uspešna prodaja ima **jasnu strukturu**: dobru pripremu i cilj razgovora, prava pitanja, prepoznavanje potreba, jasno predstavljanje vrednosti i profesionalno reagovanje na primedbe.

Kada ove korake povežemo u celinu, lakše gradimo poverenje, prepoznamo prodajne prilike i razgovor vodimo ka zatvaranju prodaje – uz sposobnost da uočimo i prostor za dodatnu vrednost kroz **up-sell** i **cross-sell**.

PROGRAMU

LIVE

🕒 2 dana

€ 410€ + PDV

KOME ĆE BITI KORISNO

Svima koji su u direktnom kontaktu sa klijentima i žele da unaprede svoje prodajne veštine i povećaju sigurnost u različitim prodajnim situacijama.

Prodajnim profesionalcima koji žele da osveže i sistematizuju svoj pristup prodaji, bolje prepoznaju potrebe klijenata i iskoriste prilike za dodatnu prodaju.

ŠTA ĆETE NAUČITI

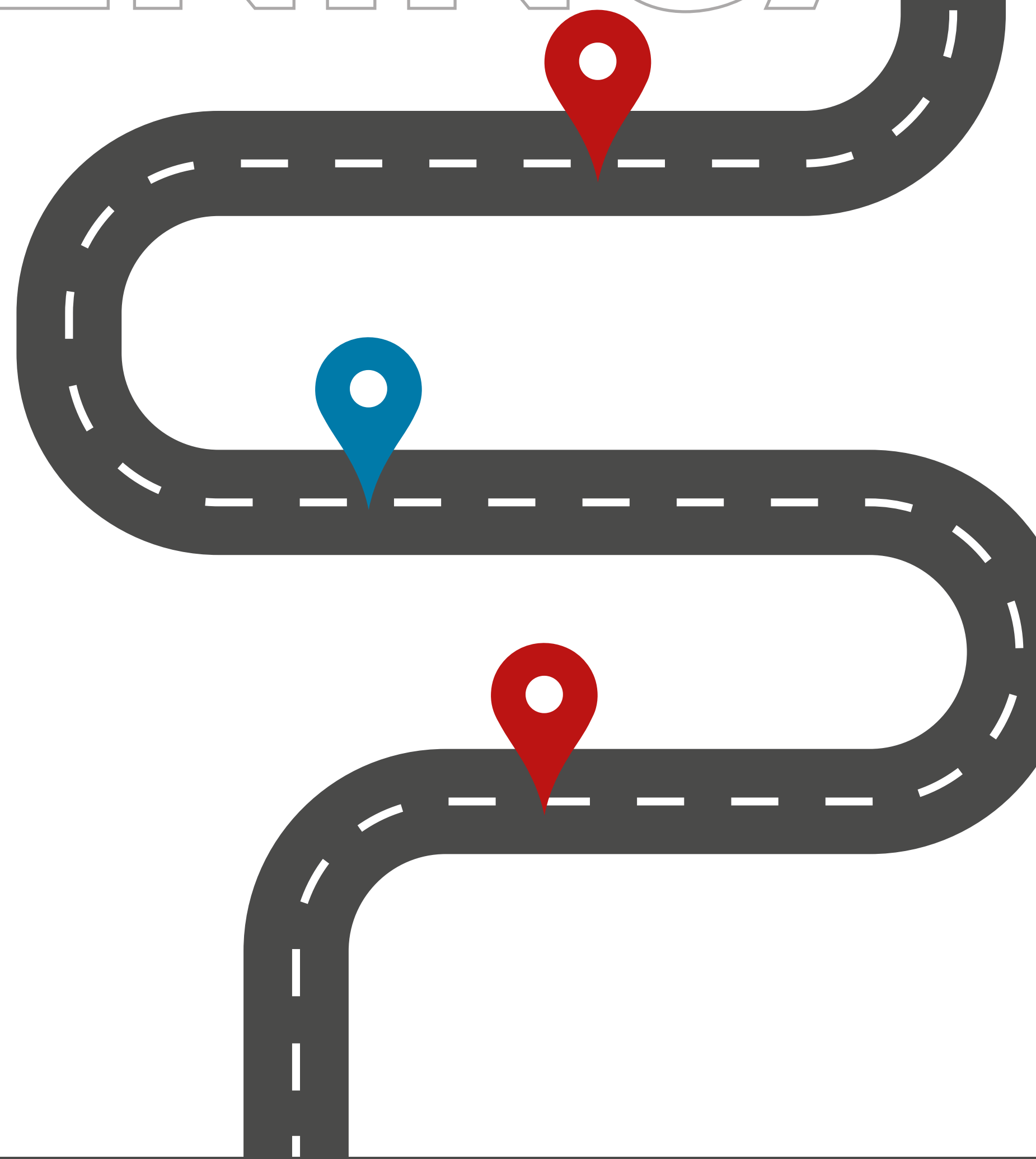
- Kako da se pripremite za prodajni razgovor i postavite jasan cilj.
- Postavljanje pravih pitanja i prepoznavanje potreba klijenta.
- Kako da izgradite poverenje i uverljivo predstavite vrednost ponude.
- Profesionalno reagovanje na primedbe i zahtevne situacije.
- Tehnike zatvaranja prodaje i prepoznavanje prilika za up-sell i cross-sell.

ŠTA DA OČEKUJETE

- Praktično uvežbavanje ključnih koraka prodajnog procesa kroz situacije iz svakodnevnog rada.
- Konkretnu strukturu i tehnike koje pomažu da se prodajne prilike lakše prepoznaju i iskoriste.
- Veće samopouzdanje u razgovoru sa klijentima, predstavljanju ponude i reagovanju na primedbe.
- Jasniji i ujednačen pristup prodaji koji možete odmah primeniti u praksi.

MAPA TRENINGA

- **Priprema** za prodajni razgovor i postavljanje jasnog cilja
- Postavljanje **pravih pitanja** i prepoznavanje **potreba klijenta**
- Izgradnja **poverenja** u prodajnom razgovoru
- Uverljivo predstavljanje **vrednosti** ponude
- Profesionalno reagovanje na **primedbe** i **zahtevne situacije**
- **Tehnike zatvaranja** prodaje
- Prepoznavanje prilika za **up-sell** i **cross-sell**
- Uvežbavanje prodajnog procesa kroz **realne situacije**



UPOZNAJTE TRENERA



ANA DELIĆ

Ana Delić, ekonomistkinja sa radnim iskustvom od 15 godina u upravljanju prodajom u telekom industriji, a od 2016. godine stalni je član Tack TMI trening tima. Ana ima bogato iskustvo u internacionalnoj kompaniji u oblasti razvoja odnosa sa korisnicima i vođenju prodajnih timova. Kao menadžer bila je zadužena za maloprodaju, partnersku prodaju, telesales, web sales, a najuža specijalnost je bila B2B prodaja.

Trenutno, Ana aktivno učestvuje u definisanju organizacionih, timskih i personalnih potreba klijenata na polju unapređenja poslovanja i vođenja timova, kao i kreiranju i sprovođenju konkretnih projekata i treninga. Neke od tema kojima se bavi su: veštine rukovođenja, upravljanje vrhunskim timovima, upravljanje zaposlenima koji ne ispunjavaju očekivanja, veštine komunikacije, prodajne i pregovaračke veštine.

REZERVUJTE SVOJE MESTO

Unapredite svaki korak prodajnog razgovora - od pripreme i pravih pitanja do predstavljanja vrednosti i zatvaranja prodaje.

Pridružite nam se i izgradite sigurniji i strukturiraniji pristup prodaji koji možete odmah primeniti u praksi.

REZERVUJTE MESTO

