

**CENTAR ZA BIZNIS PSIHOLOGIJU
SYSTEMSKI & NLP – JUGOISTOČNA EVROPA
PRVI NLP CENTAR U MAKEDONIJI (2007)**

Marina Ančevska

CEO

NLP Trainer

Systemic Specialist

Yoga Instructor

Holistic Therapist



NEUROMARKETING

- DALI VI UPOTREBLJAVATE VAŠ MOZAK?
- ILI VAŠ MOZAK UPOTREBLJAVA VAS?



ŠTA IMATE ZAJEDNIČKO SA VAŠIM KLIJENTIMA/KUPCIMA?

➤ I ONI SU LJUDI KAO I VI!

➤ I VIE STE NEGDE KLIJENT, KUPAC!

ŠTA JE PRODAJA?

UMETNOST PRODAJE ONOGA
U ŠTA VERUJETE,
DA PRODATE VAŠU VIZIJU!

ŠTA JE USPEŠNA PRODAJA?

**KADA TAČNO ZNATE ŠTA ŽELITE DA
OSVETLITE U GLAVI VAŠEG
KLIJENTA/KUPCA!**

???

ŠTA SE DEŠAVA U GLAVI VAŠEG KUPCA?

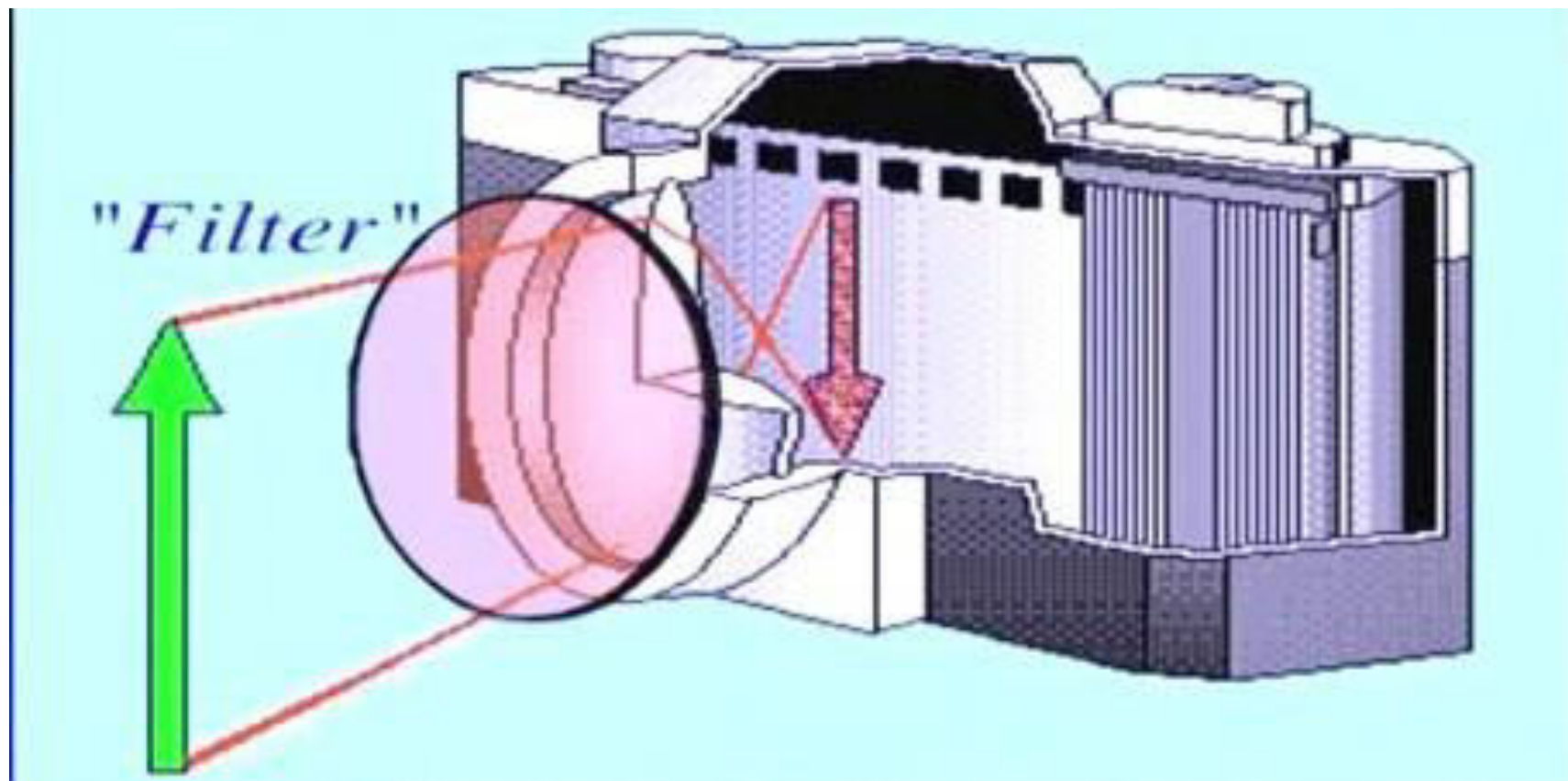
???

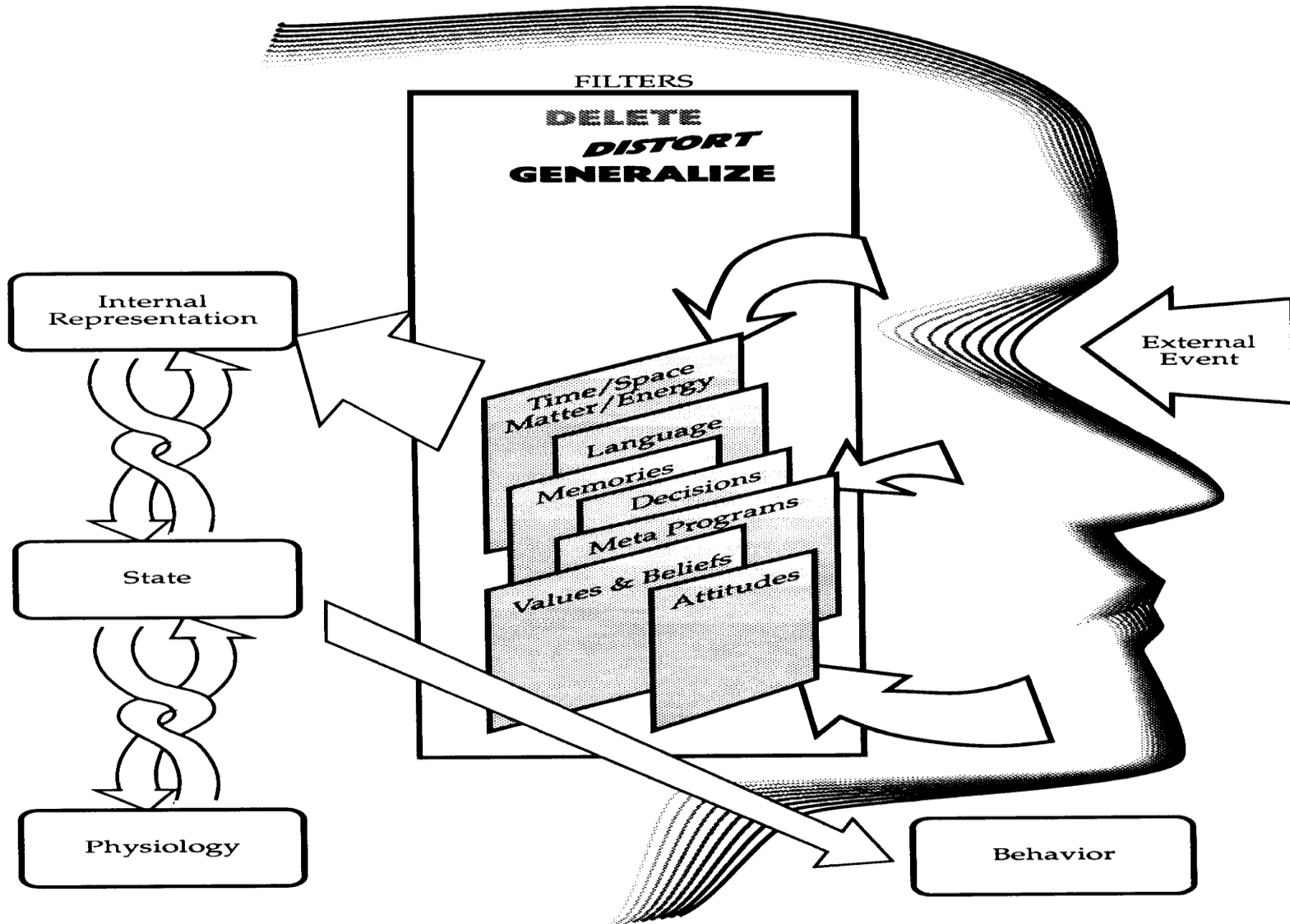
**NIŠTA DRUGO OSIM SLIKE,
ZVUKA, EMOCIJE, MIRISA I
UKUSA!**



???

**INTERPRETACIJA SVIH TIH ČULNIH
INFORMACIJA JE UNIKATAN
PROCES BAZIRAN NA UVERENJIMA
I VREDNOSTIMA VAŠEG KUPCA!**





MODEL KOMUNIKACIJE



ŠTA JE NAJVAŽNIJE U PRODAJI?

UNIKATAN JEZIK VAŠEG KUPCA

SLUŠAJTE I GLEDAJTE VAŠEG KUPCA



- Vizuelni: Treba videti, pokazati
- Auditivni: Treba čuti, razgovarati, diskutirati
- Kinesteticki: Treba probati, osetiti
- Digitalni: Treba razumeti, znati, uporediti.

ŠTA JE NAJVAŽNIJE U PRODAJI?

➤ **SAZNAJTE DALI VAŠ KUPAC ZNA ŠTA HOĆE?**
TOWARDS - AKO ZNA, ONDA MU OBJASNITE ŠTA
ON DOBIJA, KOJI JE NJEGOV BENEFIT!

➤ **SAZNAJTE DALI VAŠ KUPAC ZNA ŠTA NEĆE?**
AWAY FROM - AKO ZNA ŠTA NEĆE, ONDA MU
RECITE ŠTA JE SIGURNO, O ČEMU NE TREBA DA
BRINE.

ŠTA JE NAJVAŽNIJE U PRODAJI?

➤ *SAZNAJTE DALI VAŠ KUPAC TROŠI ILI INVESTIRA SVOJ NOVAC?*

AKO TROŠI, ONDA MU OBJASNITE STA ČE DOBITI, ZA SAV NOVAC KOJI ČE POTROŠITI!

➤ **AKO INVESTIRA, ONDA MU RECITE ŠTA MU INVESTICIJA DUGOROČNO DONOSI!**

ŠTA JE NAJVAŽNIJE U MARKETINGU?

**VAŠ MARKETING MORA BITI NA SVIM JEZICIMA:
VIZUELNOM, TONALNOM, EMOTIVNOM I DIGITALNOM.**

**TREBA DA BUDE JASNO KOJU VREDNOST ŽELITE IZAZVATI
KOD VAŠIH KUPACA.**

**TREBA TAČNO ZNATI KOJU EMOCIJU ŽELITE IZAZVATI KOD
VAŠIH KUPCA.**

**VAŠI POTENCIJALNI KLIJENTI NE KUPUJU
PRODUKTE / USLUGE -**

**ONI KUPUJU EMOCIJU,
KOJU POTSVESNO OČEKUJU
DA IM PRODUKT ILI USLUGA DONESU!**

UVERENJA I VREDNOSTI VAŠEG KUPCA SU NAJVAZNIJE!

➤ VAŠA REKLAMA TREBA UVERITI VAŠEG KUPCA,
DA JE NEŠTO DOVOLJNO VREDNO I VAŽNO
DA BI VAŠ KUPAC TU VREDNOST PLATIO,

➤ NOVCEM KOJI JE ON ZARADIO,
PRI TOM, U TO INVESTIRAJUĆI
DEO VREMENA SVOG ŽIVOTA.

CENTAR ZA BIZNIS PSIHOLOGIJU SYSTEMSKI & NLP – JUGOISTOČNA EVROPA

WWW.CENTERBPSEE.COM

EMAIL: CONTACT@CENTERBPSEE.COM

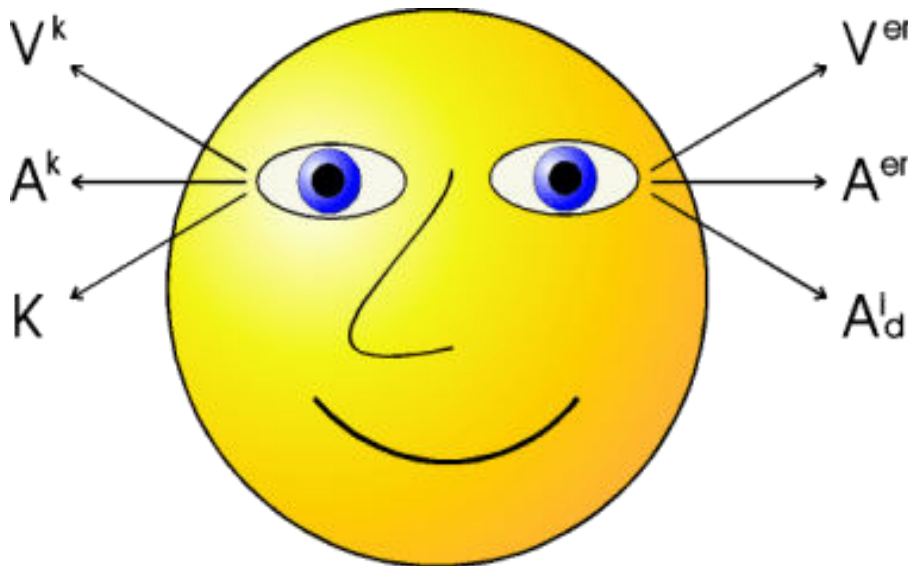
Facebook: NLP MACEDONIA

ŠTA NAM GOVORE OČI?

Vk – konstruirane slike

Ak – konstruirani zvuci

K – osećanja i fizičke
senzacije



Vu – upamčene slike

Au – upamčeni zvuci

Ad – digitalni, unutrašnji
dijalog