*Na vašu produktivnost usmeravamo naše iskustvo*

***Kompanije iz BiH-a koje su koristile naše usluge***

* Union Banka AD
* NLB Razvojna banka
* Bor banka
* Sber Banka
* Interpromet
* Halal
* Sisecam soda Lukavac
* Delhaize
* Mkd Zdravo
* Impact
* Mko EKI
* Jelšingrad Livar
* Fructa trade
* Art centar Sarajevo
* Sarajevo film festival
* Lanaco
* Colorit
* M&I systems
* Saga,
* Elnos bl
* Energetik
* Elatec,
* Rafinerija Modriča
* Telegroup
* Delta trade
* Amko komerc
* Apoteke Sarajevo
* Plamingo
* Annoa
* Emka
* Xella
* MKD Mikrofin
* LOK
* Siemens
* BLB management invest
* J.P. Međunarodni aerodrom Sarajevo
* DSC BiH
* Topdom
* Intermetal
* Peštan BiH
* DM drogerie
* Merkur osiguranje
* Prvi factor
* Pharmamaac
* Connect people
* Ceteor
* Monet Broker
* Farmaceutsko društvo RS
* HT Eronet
* ZU Zdravlje pharma
* Denaro
* Messer tehnogas……

[*Pogledajte kompletan ref list D.R.Gilbert centar groupa..*](http://www.drgilbert-centar.com/reference/nasi-klijenti/)

***Biografija predavača :******Dragiša Ristovski*** *(D.R.Gilbert) poseduje više od 20 godina praktičnog poslovnog iskustva na različitim pozicijama od komercijaliste na terenu do direktora. Kao trener poslovnih veština počeo je da radi pre 15 godina, a danas su oblasti njegove ekspertize direktna prodaja, pregovaranje, motivacija zaposlenih i liderstvo. Autor je bestselera „Gube samo oni koji ne igraju i „Arena prodaje“ objavljene pod pseudonimom D.R. Gilbert. A kasnije su usledile knjige: „Dobijaju svi oni koji igraju“, „Lider je u vama“, „Prodajni ring“, Mapa uspeha“, „Veština uticaja“, „Kako unaprediti svoje pregovaračke veštine?“, „Kako postati efikasan menadžer prodaje?“ i najnovija „101 tehnika uticaja“.**U poslovnim krugovima je poznat kao energičan predavač, koji na svojim seminarima i treninzima pozitivnom energijom konstantno drži pažnju i motiviše slušaoce. Osnivač je direktor D.R. Gilbert centar group-a d.o.o. i D.R. Gilbert consultinga kao i suvlasnik u još dve firme. Radi kao stalni konsultant unapređenja prodaje za više renomiranih kompanija i predsednik je „Udruženja Profesionalnih Prodavaca Srbije“.Početkom 2012. godine je osnovao „Akademiju komercijalne komunikacije“ koja je zvanično otpočela sa radom i upisana prva generacija polaznika. 2014. godine osnovao je Akademiju menadžerskih veština koja je uspešno privela kraju prvi semestar. Pored Akademija kreator još 9 autorskih programa edukacije poslovnih veština, kao i pokretač regionalne Konferencije prodajnih strategija. Svoju trenersku edukaciju je sticao na brojnim seminaraima i treninzima, a značajno upotpunio nezamenljivim praktičnim iskustvom. U novembru 2008. godine u organizaciji kompanije Hemel imao je prilike da održi predavanje na kome je gostovao jedan od najvećih svetskih autoriteta iz oblasti marketinga i prodaje. J. Conrad Levinson.**Objavio je više od 200 tekstova u poslovnim i uže stručnim časopisima sa aktuelnim poslovnim temama. A za svoj rad i dostignuća je dobio i nekoliko zvaničnih priznanja.  
-U toku svoje karijere je održao više od 1000 treninga, seminara i predavanja u svim zemljama Ex Yugoslavije na kojima je učestvovalo nešto više od 18.000 polaznika. Do sada su na njegovim seminarima prisustvovali predstavnici iz više od 500 kompanija  
Samo u BiH je pored otvorenih seminara, održao više od 50 in house obuka u gradovima: Banja Luka, Sarajevo, Tuzla, Pale, Doboj, Mostar, Bileća, Bijeljina, Novi Grad, Livno…..*

***Komentari učesnika seminara:***

*„Očekivanja pre seminara su bila velika. Najviše mi se dopao neformalan pristup uz jako dobro obrazloženje suštine problema. Prezadovoljna sam predavačem. Smatram da će mi ovaj seminar uz pročitane knjige D.R. Gilberta puno pomoći da unapredim svoje veštine. Jedna od najznačajnijih informacija koju sam čula na seminaru je načini koje koristimo da bismo uticali na klijente, gde smo mogli da uvidimo da li ih koristimo na pravi način. Seminar bih opisala kao stručan, koristan uz kompetentnog predavača sa uverenim nastupom.“* ( Obuća Sedina, Šef ekspoziture Union bank BiH-a)

*Kroz svoj dugogodišnji rad sa trenerima, nagledao sam se mnogo različitih ljudi i treninga. Slušao različita gledišta na problematiku, posmatrao različite grafikone, razmatrao mnogo akcionih koraka ka „cilju.“*

*Ali, samo sam jednom imao priliku da slušam čovjeka čije je lično iskustvo bilo toliko upečatljivo da sam bio zadivljen. Iz svake njegove rečenice je prosto izbijalo iskustvo i sigurnost. Cijelo predavanje se pretvorilo u jedan razgovor starijeg i mlađeg brata u kome stariji, iskusniji brat, prenosi svoje isustvo kako mlađi ne bi morao da i lično gubi vrijeme na istraživanje dobrih i loših praksi.*

*Takav je i Dragiša Ristovski. Elokventan čovjek, bogatog iskustva koji na izuzetno neposredan način prevazilazi jaz između sebe i publike. Harizmatična ličnost koja i najtvrđe kontraše na diskretan način uspjeva da prebaci u „svoj tabor.“*

*Bez obzira koliko puta sam sa nekim od kolega iz sektora i šire razgovara o treningu prodaje nisam mogao da ga ne spomenem, akoništa drugo zato što je jedini predavač koji je dobio ocjenu 5 u preko 95% anketa*“   
  *(Borko Kikić ,HR direktor Mko-EKI BiH)*

*„Poučena iskustvom sa drugih seminara moja očekivanja su bila skeptična. Kompletan seminar je bio vrlo koristan. Predavač je bio konkretan i zanimljiv. Sve što sam čula veoma mi je značajno za posao koji obavljam. Preporučila bih seminar svima koji se bave bilo kojom vrstom prodaje.“         (Jelica Galić– director društva MKd Zdravo BiH)*

*„Na seminaru sam očekivala da naučim tehnike za lakši pristup kupcima, kako zadovoljiti potrebe kupaca i time proširiti broj klijenata banke. Predavač je odličan. Ceo program je bio jako koristan. Ono što mi se najviše dopalo je teorija prilagođena praktičnim primerima. Seminar će mi pomoći da unapredim načine pristupa kupcma. Preporučila bih seminar svojim kolegama i smatram da je potrebno održati ga prodajnom osoblju u bilo kom sektoru poslovanja.“   
 (Ganić Lejla, Stručni saradnik - lični bankar, Filijala Travnik Union Banka Sarajevo)*

*„Očekivanja pre seminara bila su da unapredim svoje znanje u prodaji. Sa seminara nosim pozitivan utisak, sve je bilo na visokom nivou. Takođe sam veoma zadovoljan predavačem. Najznačajnije što sam na seminaru naučio je na koji način se klijentu odgovara na primedbu “ (Marjan Boras, Marfin Bank)  
  
„ Očekivanja pre seminara bila su sticanje znanja u vezi primene veština liderstva u timu koji je u mojoj nadležnosti. Veoma mi se dopao dinamičan sistem predavanja, dosta primera iz prakse koji su primenljivi u svakodnevnom poslu. Od  velikog značaja sumi informacije: kako motivisati saradnike, kako saopštiti kritiku, veštine vođenja sastanka”  
 (Danijela Krstevski, Alpha banka)*

*Najviše želim da se zahvalim g.Dragiši Ristovskom, ne samo u svoje ime već i u ime mojih kolega, na zaista fantastičnom seminaru. Dobili ste sve pohvale i odlične ocene, tako da ćemo i u buduće sarađivati.                        
   (Biljana Cvetic - Metalac a.d , HR Direktor)*

[***Pogledajte komentare svih učesnika seminara***](http://www.drgilbert-centar.com/reference/komentari-ucesnika-seminara/)

***Dodatne informacije i rezervacije:***[*b.djordjevic@drgilbert-centar.com*](mailto:b.djordjevic@drgilbert-centar.com) *062/235-913 ili 011/27-62-168  
Kontakt osoba: Biljana Đorđević – Project Manager -*[*www.drgilbert-centar.com*](http://www.drgilbert-centar.com/)