

DVODNEVNA EDUKATIVNA POSLOVNA KONFERENCIJA I DODJELA GODIŠNJIH NAGRADA **B2B SUPERPRODAVAČ** GODINE



SUPERPRODAVAČ

Hotel Antunović, Zagreb, 17. i 18.11.2016. od 9 do 18 sati

10 RAZLOGA ZAŠTO DOĆI NA SUPERPRODAVAČ KONFERENCIJU:

- 24 predavanja iz područja prodaje
- 23 vrhunska predavača
- 2 dana cjelodnevne prodajne edukacije
- Iznimno pristupačna cijena-SAMO 65,00 kn po jednom predavanju
- Poslovni kontakti s kolegama iz prodajne struke iz Hrvatske i inozemstva
- Brojni praktični primjeri i vježbe s ciljem unapređenja vaših prodajnih rezultata
- Svakom sudioniku poklon paket sponzora
- Dodjela godišnjih nagrada B2B Superprodavač godine
- 7 godina tradicije ove konferencije
- Najveća edukativna-poslovna konferencija

PROGRAM KONFERENCIJE SUPERPRODAVAČ 2016.

PRVI DAN, 17.11.2016. (četvrtak), hotel Antunović, Dvorana Tomislav

VRIJEME	DVORANA 1 Business2Business	DVORANA 2 Business2Customer (MALOPRODAJA I USLUGE)
8:30-9:00	REGISTRACIJA SUDIONIKA	
9:00-10:15	 Mladen Jančić: Arhitektura pregovaračkog procesa	 Davor Bilman: Što se nalazi u glavi superprodavača- mentalni sklop, navike i uvjerenja
10:15-10:30	PAUZA ZA KAVU	
10:30-11:40	 Asja Lajtman: Kako intenzivirati angažman prodajnog tima	 Tomislav Bekec: Koliko propuštamo zaraditi u maloprodaji i uslugama
11:40-11:45	PAUZA	
11:45-13:00	 Saša Karlovčan: Situacijsko vođenje kao alat u razvoju i vođenju B2B prodavača	 Saša Petar: Kako greške i reklamacije u maloprodaji mogu stvoriti zadovoljnog kupca
13:00-14:00	PAUZA ZA RUČAK (Ručak je organiziran u restoranu Lucija s dnevnim ponudom <i>menu-a</i> , uz <i>voucher</i>)	
14:00-15:15	 Petar Majstrovic: Povjerenje i kredibilitet u prodaji i kako ga steći	 Toni Babić: Kako s ljudima kupcima
15:15-15:30	PAUZA ZA KAVU	
15:30-16:45	 Emil Pavić: Kako poslovati u međunarodnoj trgovini- ugovaranje prodajnih sastanaka i uvjeta kuponprodaje	 Branko Pavlović: <i>Loyalty</i> programi-kako do vjernih kupaca
16:45-18:00	 Željko Šundov: Kako danas doći do kupca i kada	 Domagoj Lipošinić: Superheroji u maloprodaji i uslugama-tajne najboljih prodavača

Cijena jedne kotizacije za OBA dana iznosi 1.570,00 kn + PDV 25%

U cijenu jedne kotizacije uračunata su predavanja prema dvodnevnom programu organizatora, radni materijali (blok, kemijska olovka, skripte predavača koje će se moći preuzeti na portalu Poslovnog savjetnika nakon edukacije uz pristupnu šifru), dva ručka, četiri kave, te potvrda o sudjelovanju. Gotovinske uplate na samoj konferenciji ne primamo. Detalje o svakom predavanju na www.poslovni-savjetnik.com

POPUST 5%

- Za rane prijave i uplate do 31.8.2016.

POPUST ZA VEĆI BROJ POLAZNIKA (IZ JEDNE TVRTKE)

- Od 3 do 5 polaznika 5% (na osnovnu cijenu kotizacije)
- Od 6 i više polaznika 10% (na osnovnu cijenu kotizacije)

KAKO SE PRIJAVITI?

Svoje sudjelovanje možete prijaviti na e-mail
info@poslovni-savjetnik.com, fax. 01/48 36 099 ili na
tel. 01/49 21 742

PRIJAVNICA ZA DVODNEVNU KONFERENCIJU „SUPERPRODAVAČ“

Naziv tvrtke: _____

OIB: _____

Ime i prezime osobe/osoba: _____

Adresa tvrtke: _____

Telefon: _____

Fax: _____

E-mail: _____

Potpisi i pečat: _____

Molimo da ispunjenu prijavnicu pošaljete na fax. 01/48 36 099 ili na
e-mail: info@poslovni-savjetnik.com

ORGANIZATOR

**poslovni
savjetnik**

PARTNER
heraklea

SPONZORI



ANALITIČKI PARTNER
FININFO

MEDIJSKI POKROVITELJI



DRUGI DAN, 18.11.2016. (petak), hotel Antunović, Dvorana Tomislav

VRIJEME	DVORANA 1 Business2Business	DVORANA 2 Business2Customer (MALOPRODAJA I USLUGE)
8:30-9:45	 Nikša Sviličić: Tehnike komunikacijske percepcije u prodaji	 Darko Balaš: Prodajem znači postojim
9:45 – 10:15	 DODJELA GODIŠNJIH NAGRADE B2B SUPERPRODAVAČ GODINE (Dvorana 1)	
10:15-10:30	PAUZA ZA KAVU	
10:30-11:45	 Mirela Španjol Marković: Kako biti superlider za superprodavače	 Toni Babić: Kakve priče pričaju dobri prodavači
11:45-13:00	 Gordana Kadoić: Što prodajni tim čini izvrsnim	 Danijel Bičanić: Savjetodavna prodaja u B2C poslovanju
13:00-14:00	PAUZA ZA RUČAK i Office Fit by Mario Valentić (Ručak je organiziran u restoranu Lucija s dnevnim ponudom menu-a, uz voucher)	
14:00-15:15	 Mario Pintar: Kako povećati prodaju putem digitalnog marketinga	 Ivana Zvrko: Kako unaprijediti prodaju usluga u dolaznim pozivima
15:15-15:30	PAUZA ZA KAVU	
15:30-16:45	 Tihana Dragičević: Kako izvući skriveni potencijal iz svakog člana tima	 Dragan Knežević: Feedback je više od alata
16:45-18:00	 Marija Novak Ištók: Kako nas vide interni i eksterni suradnici-poslovno odijevanje u prodaji	 Matej Sakoman: Partnership koncept-idealna alat za maloprodajnu mrežu

Napomena: Organizator zadržava pravo promjene programa. U slučaju otkazivanja sudjelovanja od strane sudionika u roku od dva ili manje dana prije održavanja konferencij, uplaćeni novac se ne vraća.