

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















SUPERPRODAVAČ

Hotel Antunović, Zagreb, 23. i 24.11.2017. od 9 do 18 sati

ZAŠTO DOĆI NA SUPERPRODAVAČ KONFERENCIJU:

- 24 predavanja iz područja prodaje
- 24 vrhunska predavača-prodajnih konzultanata
- 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
- Dodjela godišnjih nagrada B2B Superprodavač godine

PROGRAM KONFERENCIJE SUPERPRODAVAČ 2017. PRVI DAN, 23.11. 2017. (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: Organizirani prodavač u B2B prodaji	 Sanja Gomuzak: Što zaista kupac kupuje
10:15 - 10:30	PAUZA ZA KAVU	
10:30-11:40	 Domagoj Lipošinić: Ključ prodaje: Ima li tu mene?	 Mirela Španjol Marković: S-faktor u <i>leadershipu</i> -suptilne metode vođenja ljudi
11:40-11:45	PAUZA	
11:45-13:00	 Ana Šimunović: <i>Elevator pitch</i> u prodaji	 Petar Majstrovic: Kako kreirati dobru kupovnu atmosferu u maloprodaji
13:00-14:00	PAUZA ZA RUČAK (ručati možete u nekom od restorana kongresnog centra)	
14:00-15:15	 Davorka Biondić Vince: Odbijte odbijanje u pregovoru	 Siniša Begović: Digitalni marketing za male i srednje tvrtke: Tko je vaš kupac i kako do njega?
15:15-15:30	PAUZA ZA KAVU	
15:30-16:45	 Dragan Knežević: <i>Mindfulness in business</i>	 Kamilo Antolović: Oglašavanje i prodaja
16:45-18:00	 Asja Lajtman: IT pametni alati u profesionalnoj prodaji	 Ivana Nobilo: Komunikacijski jaz generacija (X to Z)



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), te potvrda o sudjelovanju. Gotovinske uplate na samoj konferenciji ne primamo.

POPUST 5%

- Za rane prijave i uplate do 31.8.2017.

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**

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

MEDIJSKI POKROVITELJI



DRUGI DAN, 24.11.2017. (petak), hotel Antunović, Dvorana Tomislav

VRIJEME	DVORANA 1 Business2Business	DVORANA 2 Business2Customer MALOPRODAJA I USLUGE
8:30-9:45	 Romana Lekić: Ekonomija doživljava: koncepcija prodaje u digitalno doba	 Davor Bilman i Ivana Nobilo: Prodaja vs. Marketing 
9:45 – 10:15	 DODJELA GODIŠNJIH NAGRADA B2B SUPERPRODAVAČ GODINE	
10:15-10:30	PAUZA ZA KAVU	
10:30-11:45	 Toni Babić: Tradicionalna ili suvremena prodaja: gdje ste vi?	 Tomislav Bekec: Vođenje digitalne transformacije u prodajnoj organizaciji
11:45-13:00	 Gordana Kadoić: Moć partnerskog odnosa proizvođač-distributer-trgovac	 Saša Petar: Kako steći povjerenje kupaca
13:00-14:00	PAUZA ZA RUČAK i Office Fit by Mario Valentić (ručati možete u nekom od restorana kongresnog centra)	
14:00-15:15	 Matej Sakoman: Tipovi osobnosti i prodajni stilovi	 Branko Pavlović: Umjetnost upravljanja promjenama u ponašanju kupaca-digitalni svijet
15:15-15:30	PAUZA ZA KAVU	
15:30-16:45	 Željko Šundov: Tajne nove prodaje i „customer experience“	 Blanka Lasić: Kojim aktivnostima možete utjecati na smanjenje fluktuacije
16:45-18:00	 Ivica Penić: Facebook for Business-8 faza prodajnog modela na internetu	 Ivana Zvrko: Povezanost stavova kupaca s njihovim ponašanjem