

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



SUPERPRODAVAČ

Hotel Antunović, Zagreb, 15. i 16.11.2018. od 9 do 18 sati

ZAŠTO DOĆI NA SUPERPRODAVAČ KONFERENCIJU:

- 23 predavanja iz područja prodaje
- 22 vrhunska predavača-prodajnih konzultanata
- 2 dana cjelodnevne prodajne edukacije
- Iznimno pristupačna cijena-SAMO 68,00 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 2018. PRVI DAN, 15.11.2018. (četvrtak), hotel Antunović, Dvorana Tomislav

VRIJEME	DVORANA 1 Business2Business	DVORANA 2 Business2Customer MALOPRODAJA I USLUGE
8:30-9:45		
9:00-10:15	 MLADEN JANČIĆ Negotiauction – novi model kreiranja vrijednosti u kupoprodajnom procesu	 TONI BABIĆ Emocije u prodaji
10:15 – 10:30	PAUZA ZA KAVU	
10:30-11:40	 PETAR MAJSTROVIĆ 6 najvažnijih psiholoških koncepata u prodajnom nastupu	 SAŠA PETAR Dronovi u maloprodajnoj distribuciji
11:40-11:45	PAUZA	
11:45-13:00	 DRAGAN KNEŽEVIĆ Uloga coacha u razvoju lidera i prodajnih timova	 BRANKO PAVLOVIĆ Stavovi i persuazivna komunikacija uloga i zadaća prodavača
13:00-14:00	PAUZA ZA RUČAK (ručati možete u nekom od restorana kongresnog centra)	
14:00-15:15	 MIRELA ŠPANJOL MARKOVIĆ Kako povećati osobni liderski potencijal u prodaji (za voditelje)	 SANDRO KRALJEVIĆ Zakoračite u um kupca i smanjite njegov otpor prema prodaji
15:15-15:30	PAUZA ZA KAVU	
15:30-16:45	 MARIO FRACULJ Prodaja, marketing i etika	 ANA ŠIMUNOVIĆ Konverzacijska agilnost u prodajnom razgovoru
16:45-18:00	 MARTINA OSMAC Facebook publike i kako ih iskoristiti	 IVANA ZVRKO Trening prodajnog osoblja u praksi

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 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 „S U P E R P R O D A V A Č“

Naziv tvrtke: _____

OIB: _____

Ime i prezime osobe/osoba: _____

Adresa tvrtke: _____

Telefon: _____

Fax: _____

E-mail: _____

Potpisi i pečat:

Ispunjavanjem ove Prijavnice Organizatoru dajem privolu da s mojim osobnim podacima, fotografijama i video materijalom raspoložu u svrhu organiziranja mog sudjelovanja i promocije konferencije Superprodavač na svim medijskim platformama Organizatora i medijskih pokrovitelja konferencije. Organizator će moje osobne podatke čuvati najviše godinu dana od moje prijave na konferenciju.

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

ORGANIZATOR

**poslovni
savjetnik**

PARTNER

**heraklea
TV**

SPONZOR

uni
MITSUBISHI PENCIL

MEDIJSKI POKROVITELJI

meteo-info.hr
vedra strana prognoze

**Centar
Business**

Edukacija.hr
likovno do znanja

posao.hr

PROGRESSIVE

PROFESSIONAL
POSLOVNI SAVJETNIK

crveneM.hr

eKvarner.info

elstra.info

eCROATIA.info
POSLOVNI PORTAL

DRUGI DAN, 16.11.2018. (petak), hotel Antunović, Dvorana Tomislav

VRIJEME	DVORANA 1 Business2Business	DVORANA 2 Business2Customer MALOPRODAJA I USLUGE
8:30-9:45	 DANIJELO BIČANIĆ Prodavač u 2028. godini!	 IVANA ZVRKO Vrednovanje učinka u prodaji
9:45 – 10:15	 DODJELA GODIŠNJIH NAGRAĐA B2B SUPERPRODAVAČ GODINE	
10:15-10:30	PAUZA ZA KAVU	
10:30-11:45	 ŽELJKO ŠUNDOV Performance management – godišnji razgovori u prodaji – radimo li dobro	 INGA LALIĆ Kako povećati prodaju po jednom računu
11:45-13:00	 MELITA MANOJLOVIĆ Osobni aspekt i upravljanje emocijama kao najvažniji čimbenik uspješne prodaje	 NIKŠA SVILIČIĆ Komunikacijska percepcija u prodaji
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 Psihologija preuzimanja odgovornosti	 GORDANA TAČKOVIĆ Kako možemo učiti od svojih kupaca i konkurenata
15:15-15:30	PAUZA ZA KAVU	
15:30-16:45	 GORDANA KADOIĆ Koji je vaš prodajni stil?	 IGOR HERCEG Potreba kupuje, želja prodaje
16:45-18:00	 SINIŠA BEGOVIĆ Online trgovina kao sustav & Sales funnel e-Commerce koncepti	

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