

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



SUPERPRODAVAČ

Zagreb, 11. i 12.11.2021. od 9 do 18 sati, kongresni centar Antunović

ZAŠTO DOĆI NA SUPERPRODAVAČ KONFERENCIJU:

- 24 predavanja iz područja prodaje
- 24 vrhunska predavača - prodajnih konzultanata
- 2 dana cjelodnevne prodajne edukacije
- Iznimno pristupačna cijena kotizacije
- Poslovni kontakti s kolegama iz prodajne struke
- Brojni praktični primjeri i vježbe s ciljem unapređenja vaših prodajnih rezultata
- Dodjela godišnjih nagrada B2B Superprodavač godine

PROGRAM KONFERENCIJE SUPERPRODAVAČ 2021.

PRVI DAN, 11.11.2021. (četvrtak), kongresni centar Antunović Zagreb, Dvorana Tomislav

VRIJEME	B2B DVORANA 1 <i>Business2Business</i>	B2C DVORANA 2 <i>Business2Customer</i>
8:30-9:00	REGISTRACIJA SUDIONIKA	
9:00-10:15	 MLADEN JANČIĆ B2B prodajna prezentacija	 MARINA KOLAR Brendiranje u svrhu unaprjeđenja prodaje
10:15-10:30	PAUZA	
10:30-11:40	 SANELA DROPULIĆ Ovo je PRODAJA, s pozicije futurologije	 GORDANA KADOIĆ Prodajni <i>game change</i>
11:40-11:45	PAUZA	
11:45-13:00	 IGOR HERCEG Atmosfera kupovine u maloprodaji	 TANJA PURETA Digitalna ekonomija vs. ekonomija ljubavi
13:00-13:20	 GORAN ŠIMIĆ Cjelovito upravljanje odnosom s poslovnim partnerima	 MARKO BOGDAN Kako optimizirati prehrambene navike za bolju produktivnost
13:20-14:00	PAUZA	
14:00-15:15	 KAMILO ANTOLOVIĆ Neverbalne persuzivne tehnike u prodaji	 MATEJ SAKOMAN Organizacijska dijagnostika-krvna slika zdrave prodajne organizacije
15:15-15:30	PAUZA	
15:30-16:45	 LUCIJA PAIĆ GOTOVAC Tri koraka do uspješne prodaje-potvrdila psihologija	 ANITA LUKENDA MLINAC Monitoring kupaca u krizi-nije svaki veliki kupac i dobar kupac
16:45-18:00	 ASJA LAJTMAN Edukacija i treninzi prodajnog osoblja u redovnim i izvanrednim uvjetima održavanja	 ZVONKO MERKAŠ Specifičnosti u prodaji proizvoda izrađenih u integrativnim i zaštitnim radionicama

Cijena jedne kotizacije za OBA dana iznosi
1.880,00 kn + PDV 25%

U cijenu jedne kotizacije uračunata su predavanja prema dvodnevnom programu organizatora, radni materijali (blok, kemijska olovka, prezentacija 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.



KAKO SE PRIJAVITI?

Svoje sudjelovanje možete prijaviti na e-mail
info@poslovni-savjetnik.com
fax. 01/49 21 743 ili na **tel. 01/49 21 737**

ORGANIZATOR

**poslovni[®]
savjetnik**

PARTNER:

heraklea

Virnia d.d.

PRIJAVNICA ZA DVODNEVNU KONFERENCIJU „SUPERPRODAVAČ“ 2021.

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 podatcima, fotografijama i video materijalom raspoláže 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. 01/49 21 743 ili na e mail: info@poslovni-savjetnik.com

MEDIJSKI PARTNERI:



DRUGI DAN, 12.11.2021. (petak), kongresni centar Antunović Zagreb, Dvorana Tomislav

VRIJEME	B2B DVORANA 1 Business2Business	B2C DVORANA 2 Business2Customer
8:30-9:45	 TRPIMIR VICKOVIĆ VICKO Vještine predstavljanja u prodaji	 BRANKO PAVLOVIĆ Kako opstati i rasti u suvremenoj džungli-momentum efekt
9:45-10:15	 DODJELA GODIŠNJIH NAGRADA B2B SUPERPRODAVAČ GODINE	
10:15-10:30	PAUZA	
10:30-11:45	 ALEN GOJČETA Kako psihologija opisuje superprodavača - istraživanje osobina prodavača u kontakt centru	 SINIŠA BEGOVIĆ Kako voditi uspješnu <i>online</i> prodaju
11:45-13:00	 ALEN GOJČETA Korištenje spoznaja bihevioralne znanosti u razumijevanju ponašanja prodavača	 DANIJEL BIČANIĆ Kompleksna B2B prodaja
13:00-14:00	PAUZA	
14:00-15:15	 INGA LALIĆ 4 tipa kupaca u maloprodaji	 TONI BABIĆ Kako provocirate svoje klijente
15:15-15:30	PAUZA	
15:30-16:45	 SANDRO KRALJEVIĆ Kako izaći na kraj s teškim kupcima	 ŽELJKO ŠUNDOV B2B prodaja 2025.
16:45-18:00	 ŽELJKO ZORIČIĆ Kako VR tehnologije osnažuju B2B prodaju uklanjajući epidemiološki rizik prodajnog kontakta	 MARIJA NOVAK IŠTOK Kako u novoj normali, vratiti optimizam (i) u komunikaciju s kupcima?

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