



SUPERPRODAVAČ

Cjelodnevna konferencija za prodajno osoblje—članovi uprave za prodaju, direktori prodaje, voditelji prodaje, prodavači i trgovci

18.11.2010. (četvrtak), Zagreb, hotel Westin, Kristalna dvorana

PRIJAVNICA ZA KONFERENCIJU „SUPERPRODAVAČ“

Naziv tvrtke: _____

OIB: _____

Ime i prezime osobe/osoba: _____

Naziv dva mini treninga na koje se prijavljujem/o: _____

Adresa: _____

Telefon: _____ Fax: _____ E-mail: _____

Potpisi i pečat:

Molimo da ispunjenu prijavnicu pošaljete na fax: 01/49 21 743 ili e-mail: poslovnisavjetnik@ripup.hr poštom na adresu: CENTAR ZA MANAGEMENT I SAVJETOVANJE d.o.o., Zagreb, Dragutina Golika 109.

5 razloga zašto doći na Superprodavač konferenciju?

- 1 17 radionica i seminara iz područja prodaje
- 2 10 vrhunskih predavača, isključivo praktičari
- 3 Poslovni kontakti s prodajnom strukom
- 4 Okrugli stol iz područja prodaje uz renomirane govornike
- 5 Svakom polazniku knjiga „Trgovina i zaštita potrošača (zbirka izabranih propisa)“—gratis!

Što ćete naučiti na Superprodavač konferenciji?

- Gdje pronaći nove klijente
- Kako prodavati u vrijeme krize
- Kako učinkovito reagirati na prigovore
- Kako naplatiti potraživanja
- Kako do zadovoljnog kupca
- Kako izgraditi jak temelj za uspjeh u prodaji
- Kako prodati sebe
- Povjerenje i prodaja
- Kako raditi s velikim klijentima
- Kako zadržati najbolje ljude
- **Mini radionica:** Vođenje uspješne prodaje
- **Mini radionica:** Tipologija kupaca
- **Mini radionica:** Kako prodavati putem telefona
...i još puno toga!

KAKO SE PRIJAVITI?

- Svoje sudjelovanje možete prijaviti na e mail adresu: poslovnisavjetnik@ripup.hr ili na fax. 01/49 21 743, tel. 01/49 21 742 (gđa. Lidija Prskalo, gđa. Sanja Škender). Broj mjesta je ograničen.

**Osnovna cijena jedne kotizacije iznosi
1.390,00 kn (1.130,08 + PDV)**

U cijenu jedne kotizacije uračunata su predavanja prema programu organizatora, ručak, osvježavajući napitci (kava, voda), knjiga „Trgovina i zaštita potrošača (zbirka izabranih propisa)“, radni materijali (blok, kemijska olovka).

POPUST ZA VEĆI BROJ POLAZNIKA (IZ JEDNE TVRTKE):

- Od 2 do 4 polaznika 10% (na osnovnu cijenu kotizacije)
- Od 5 do 9 polaznika 15% (na osnovnu cijenu kotizacije)
- Više od 10 polaznika 20% (na osnovnu cijenu kotizacije)

POPUSTI

- 5% za pretplatnike Poslovnog savjetnika

Zahvaljujemo
sponzoru:

THE WESTIN
ZAGREB

Zahvaljujemo
pokroviteljima:

KEUNE
THE ART OF HAIR DESIGN

NESCAFÉ

Aquaviva

Zahvaljujemo medijskim pokroviteljima:

Poslovni
Magazin

SEEBIZ
www.seebiz.eu

KAPITAL
NETWORK



NETEO-INFO D.O.O.
U ČOČAK U VREMENOM
INFORMACIJE O VREMENU I OKOLIŠU
www.neteo-info.hr

ETARGET

GBOX™

RAČUNOVODSTVO
& POREZI
u praksi

žena.HR
posao.hr
Dobra veza za posao.

business.hr

Poslovni dnevnik




















WLW

B1 PLAKATI

PROPISI.HR
INTERNET PORTAL I ČASOPIS

PROGRAM KONFERENCIJE SUPERPRODAVAČ

HOTEL WESTIN, ZAGREB, 18.11.2010. OD 9 DO 18.30 SATI

Vrijeme	DVORANA 1 PREDAVANJA Moderatorica: Sanja Hrvojević	DVORANA 2 PREDAVANJA Moderatorica: Marina Kilić	DVORANA 3 PREDAVANJA Moderatorica: Aleksandra Milković	DVORANA 4 MINI TRENINZI
08:00 – 09:00	REGISTRACIJA SUDIONIKA (Radi ograničenog broja mjesta potrebno je prijaviti se na maks. dva mini treninga koji se održavaju od 15h, pisanim putem prilikom ispunjavanja prijavnice za konferenciju)			
09:00	 <p>Sandra Mihelčić i Tomislav Bekec Otvaranje konferencije</p>			
09:00 – 09:30	 <p>Saša Karlović: Rezultati istraživanja Poslovnog savjetnika i Proaga: „Što su uspješne tvrtke promijenile u svom prodajnom pristupu u krizi?“</p>			
09:30 – 10:15	Okrugli stol Kako postati superprodavač i super prodajna organizacija?			
10:15 – 10:30	Poslovni „Speed date“ – upoznajte nove potencijalne kupce, dobavljače, kolege...			
10:30 – 11:00	PAUZA ZA NETWORKING			
11:00 – 12:00	 <p>Danijel Bičanić: Hrvatski komercijalist – dobar, loš, zao... (Kako stvoriti dobrog, ali i lošeg komercijalistu u Hrvatskoj)</p>	 <p>Saša Petar: Kako prodati sebe?</p>	 <p>Vanja Kokanović: Telefon – alat za povećanje prodaje</p>	
12:00 – 13:00	 <p>Davor Bilman: Uspješna obrada prigovora u prodaji</p>	 <p>Alan Ramić: Povjerenje i prodaja – mogu li zajedno? (Trust based selling)</p>	 <p>Mladen Jančić: Strateško pregovaranje i mapiranje donositelja odluka</p>	
13:00 – 14:00	RUČAK			
14:00 – 15:00	 <p>Jerneja Agić: Učinkovit image prodavača = učinkovita prodaja</p>	 <p>Gordan Horbec: Prodaj sad – naplati nikad! Kako naplatiti potraživanja?</p>	 <p>Zvonimir Pavlek: Kako i zašto zadržati i motivirati najbolje ljude?</p>	
15:00 – 16:30	 <p>Davor Bilman: Insights: tipologija kupaca</p>	 <p>Vanja Kokanović: Dogovaranje sastanaka – master disciplina telefonske prodaje</p>	 <p>Mladen Jančić: Prodajna prezentacija u 20 minuta. Zašto baš mi?</p>	 <p>Alan Ramić: Prodajni proces baziran na izgradnji povjerenja</p>
16:30 – 16:45	PAUZA			
16:45 – 18:15	 <p>Davor Bilman: Insights: tipologija kupaca</p>	 <p>Vanja Kokanović: Dogovaranje sastanaka – master disciplina telefonske prodaje</p>	 <p>Mladen Jančić: Prodajna prezentacija u 20 minuta. Zašto baš mi?</p>	 <p>Alan Ramić: Prodajni proces baziran na izgradnji povjerenja</p>
18:15 – 18:30	ZATVARANJE KONFERENCIJE			

Napomena: Organizator zadržava pravo promjene programa. Radi ograničenog broja mjesta potrebno je unaprijed prijaviti se na maks. dva mini treninga koji se održavaju od 15h..