

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

15 SUPERPRODAVAČ

Prvo klikni pa reci "HOP": Kako prodavati u neizvjesnom svijetu?

Zagreb, 23. i 24. 10. 2025. od 9 do 18 sati
Kongresni centar Antunović, Zagrebačka avenija 100a, Zagreb, dvorane Tomislav, prvi kat

ZAŠTO SUDJELOVATI NA KONFERENCIJI SUPERPRODAVAČ?

- 26 predavanja i panel rasprava iz područja prodaje
- 30 vrhunskih predavača, laureata i panelista
- 2 dana cjelodnevne prodajne edukacije
- Iznimno pristupačna cijena kotizacije
- Dodjela godišnjih nagrada B2B Superprodavač godine
- Mogućnost poslovnog umrežavanja s kolegama iz prodajne struke
- Brojni praktični primjeri i vježbe za poboljšanje prodajnih rezultata
- 15 godina tradicije i uspješne organizacije

Cijena kotizacije za oba dana iznosi **420 eura + PDV 25%**
(Za 5 + sudionika iz iste tvrtke odobravamo popust!)

U cijenu jedne kotizacije uključena su sva predavanja prema dvodnevnom programu, radni materijali (blok, kemijska olovka) te prezentacije predavača koje će, uz pristupnu šifru, biti dostupne za preuzimanje na portalu Poslovnog savjetnika nakon edukacije. Gotovinske uplate na samoj konferenciji nisu moguće.



PRIJAVNICA ZA DVODNEVNU KONFERENCIJU **SUPERPRODAVAČ 2025.**

Tvrtka: _____
OIB: _____
E-mail: _____
Ime i prezime osobe/osoba: _____
Adresa tvrtke: _____
Telefon: _____
Fax: _____



Potpisi i pečat:

KAKO SE PRIJAVITI?

Svoje sudjelovanje možete prijaviti slanjem ispunjene prijavnice putem e-maila na:
info@poslovni-savjetnik.com
i **sanja@poslovni-savjetnik.com**

Više informacija rado ćemo vam pružiti i ako nazovete
tel. 01/49 21 737

PARTNERI



MEDIJSKI PARTNERI



PRVI DAN 23. 10. 2025. (četvrtak)

Vrijeme	Dvorana 1 B2B Business2Business		Dvorana 2 B2C Business2Customer	
8.30 – 9.00	REGISTRACIJA SUDIONIKA			
9.00 – 10.15		Toni Babić Prodajni <i>playbook</i> : 5 ključnih poteza za uspješnu prodaju		Mladen Jančić Kratki prodajni <i>chit-chat</i>
10.15 – 10.30	Pauza			
10.30 – 11.40		Branko Pavlović 14 načela, 7 smrtnih bolesti i ključne prepreke u poslovanju superprodavača		Kamilo Antolović Dopunska prodaja / <i>up selling and cross selling</i>
11.40 – 11.45	Pauza			
11.45 – 12.45		Siniša Begović Trgovac budućnosti: Kako prodavati u svijetu AI Algoritma, manipulacije i digitalnih brendova		Tanja Džido Osobni <i>branding</i> u prodaji: Kako od prodavača postati autoritet kojem klijenti vjeruju
12.45 – 13.15		Iva Bendak Fina Licitator – novi način brzog, transparentnog i efikasnog raspolaganja nekretninama putem online nadmetanja	powered by  Fina	
		Matija Kralj Info.BIZ – Vaš partner u poslovanju		
13.15 – 14.00	Pauza			
14.00 – 15.15		Jasmina Marić Cvjetinović Transformacija moderne prodaje i trendovi pregovaračkih taktika	PANEL RASPRAVA: Prvo klikni pa reci “HOP”: Kako prodavati u neizvjesnom svijetu? Moderator: Goran Jungvirth Panelisti: Mirko Palić, Kristijan Gregorić, Tanja Džido, Kamilo Antolović	
15.15 – 15.30	Pauza			
15.30 – 16.45		Kristijan Gregorić Kako stvoriti jak prodajni brend		Mirko Palić Prilagodba upravljanja prodajom zaposlenicima generacije Z
16.45 – 16.50	Pauza			
16.50 – 18.00		Anita Lukenda Mlinac Gdje mi curi lova: Skriveni troškovi i izgubljeni potencijal u prodaji		Ante Mihaljević Naše <i>fixs</i> ideje u prodaji: Mehanizmi sabotaže u prodaji

DRUGI DAN 24. 10. 2025. (petak)	Vrijeme	Dvorana 1 B2B Business2Business		Dvorana 2 B2C Business2Customer	
	8.30 – 9.45		Branimir Trošić Moje najveće prodajne katastrofe i zašto sam im zahvalan		Saša Petar Zašto prodavači ne vole prodavati
	9.45 – 10.00	Pauza			
	10.00 – 10.30	DODJELA NAGRADE B2B SUPERPRODAVAČ GODINE 			
	10.30 – 10.40	Pauza			
	10.40 – 11.45		Josip Pavliček Tko tu koga laže? Detekcija laganja za vrhunske prodavače	 	Tanja Jurković i Anita Jurjević Kako se istaknuti i prodati na prenatrpanom maloprodajnom tržištu
	11.50 – 12.45		Josipa Petrović <i>B2B end to end</i> prodaja: Konkurentska prednost u vrijeme digitalnih transformacija		Miljenko Bošković Uspješan prodajni kontakt u 90 sekundi
	12.45 – 13.15	powered by  Fina			Viktor Obrol e-Račun – Digitalna tranzicija u fiskalizaciji: e-Potpis, e-Račun i e-Arhiv
	13.15 – 14.00	Pauza			
	14.00 – 15.15		Danijel Bićanić Vještine AHA! Prodaje		Zoran Salopek Kako razumjeti kupca – emocije u prodaji
	15.15 – 15.30	Pauza			
	15.30 – 16.45		Hrvoje Bogdan Širenje poslovanja: Kako prepoznati novi potencijal i izvore prihoda		Željko Šundov Prodaja generaciji Z u B2C i AI u prodaji
	16.45 – 16.50	Pauza			
	16.50 – 18.00		Zvezdan Horvat Gdje je zapravo mjesto prodaje u organizacijskog strukturi: Profitni centri vs klasična funkcija prodaje		Sandro Kraljević Moderna psihologija prodaje – koje su prodajne tehnike budućnosti

Napomena: Organizator zadržava pravo izmjene programa. U slučaju otkazivanja sudjelovanja od strane sudionika u roku od tri ili manje dana prije održavanja konferencije, uplaćeni novac ne vraćamo. Ispunjavanjem prijavnice dajem priložu Organizatoru za obradu mojih osobnih podataka, fotografija i video materijala u svrhu organizacije mog sudjelovanja te promocije konferencije Superprodavač na svim medijskim platformama Organizatora i medijskih pokrovitelja. Organizator će moje osobne podatke čuvati najdulje godinu dana od datuma prijave na konferenciju.