

DVODNEVNA EDUKATIVNA PRODAJNA POSLOVNA KONFERENCIJA I DODJELA GODIŠNJIH NAGRADA



SUPERPRODAVAČ

Prodaja budućnosti – ljudi, AI i kupci u igri moći

Zagreb, 22. i 23. 10. 2026. od 9 do 18 sati

Kongresni centar Antunović, Zagrebačka avenija 100a, Zagreb, dvorane Tomislav, prvi kat

Cijena kotizacije za oba dana iznosi **390⁰⁰ EUR + PDV 25%** (ukupno 487⁵⁰ EUR)
(Za više sudionika iz iste tvrtke odobravamo popust!)

U cijenu jedne kotizacije uključena su sva predavanja prema dvodnevnom programu, radni materijali (blok, kemijska olovka). Gotovinske uplate na samoj konferenciji ne primamo.



PRIJAVNICA ZA DVODNEVNU KONFERENCIJU **SUPERPRODAVAČ 2026.**

Tvrtka: _____

OIB: _____

E-mail: _____

Ime i prezime osobe/osoba: _____

Adresa tvrtke: _____

Telefon: _____



Potpisi i pečat:

KAKO SE PRIJAVITI?

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

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

PARTNERI

heraklea SelectBox



MEDIJSKI PARTNERI

Prodaja budućnosti – ljudi, AI i kupci u igri moći

Program konferencije Superprodavač 2026.

Kongresni centar Antunović
Zagreb, dvorane Tomislav (prvi kat)
Zagrebačka avenija 100a

PRVI DAN 22. 10. 2026. (četvrtak)	Vrijeme	Dvorana 1 B2B (Business2Business)	Dvorana 2 B2C (Business2Customer)
	8.30 – 9.00	REGISTRACIJA SUDIONIKA	
	9.00 – 10.00	 Mladen Jančić Kako uvjeriti u B2B prodaji: prezentacija koja donosi rezultate	 Saša Petar Prodavači pod pritiskom: kako prepoznati i izbjeći burnout
	10.00 – 10.15	Pauza	
	10.15 – 11.15	 Toni Babić Kompleksna prodaja pod kontrolom: kibernetske strategije koje djeluju	 Matej Sakoman Pametni akronimi: jednostavan trik za uspjeh u prodaji i životu
	11.15 – 11.30	Pauza	
	11.30 – 12.30	 Velimir Srića Leadership i umjetna inteligencija – novo normalno	 Siniša Begović Webshop više nije dovoljan – kupci traže brzinu i reakciju
	12.30 – 13.30	Pauza	
	13.30 – 14.30	 Dražen Eldić Tri najveće laži u retailu	PANEL RASPRAVA: Prodaja sutrašnjice – preuzima li kontrolu AI, kupci ili prodavači? Moderator: Goran Jungvirth Panelisti: Velimir Srića, Matija Matijevac, Siniša Begović i Željko Šundov
	14.30 – 14.45	Pauza	
	14.45 – 15.45	 Petar Majstrovic Superprodavač u eri umjetne inteligencije: kako AI mijenja B2B prodaju	 Mislav Combaj TikTok live shopping nova era prodaje u regiji
	15.45 – 15.50	Pauza	
	15.50 – 16.50	 Branko Pavlović Sigurna budućnost tvrtke: kako donijeti prave odluke u neizvjesnom okruženju	 Filip Macukić (AI) pismenost: isti princip koji je odvajao trgovce 1458. odvajajući ih i danas
	16.50 – 17.00	Pauza	
	17.00 – 18.00	 Branimir Trošić Budućnost bez nedostataka: nova pravila igre	 Miljenko Bošković Nova psihologija prodaje: kako NE pretvoriti u DA

DRUGI DAN 23. 10. 2026. (petak)	Vrijeme	Dvorana 1 B2B (Business2Business)	Dvorana 2 B2C (Business2Customer)
	8.30 – 9.00	REGISTRACIJA SUDIONIKA	
	9.00 – 10.00	 Luka Kobeščak Kako osvojiti velike klijente: prodaja velikim tvrtkama	 Kamilo Antolović Što govorite prije nego otvorite usta: neverbalna komunikacija u prodaji
	10.00 – 10.15	Pauza	
	10.15 – 11.15	DODJELA GODIŠNJIH NAGRADA B2B SUPERPRODAVAČ GODINE 	
	11.15 – 12.00	Pauza	
	12.00 – 13.00	 Dario Mrvelj Izazovi vremena: strategije za postizanje više kroz up-skilling	 Mirko Palić Mali trikovi velikih pregovarača
	13.00 – 14.00	Pauza	
	14.00 – 15.00	 Danijel Bičanić Tajne LinkedIn poruka koje pretvaraju kontakte u klijente	 Tanja Džido Prodavač u eri umjetne inteligencije: što kupci još uvijek žele samo od čovjeka
	15.00 – 16.00	 Anita Lukenda Mlinac Poslovna forenzika za prodaju: brojevi koji otkrivaju prilike	 Marija Novak Ištok Poslovni bonton: kako ostaviti savršen dojam na sastancima i pregovorima

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 privolu 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.