

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

Zagreb, 20. i 21.10.2022. 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

Jesmo li spremni za kupce budućnosti

PROGRAM KONFERENCIJE SUPERPRODAVAČ 2022.

PRVI DAN, 20.10.2022. (četvrtak), kongresni centar Antunović Zagreb, Dvorana Tomislav

VRIJEME	B2B DVORANA 1 Business2Business	B2C DVORANA 2 Business2Customer
8:30-9:00	REGISTRACIJA SUDIONIKA	
9:00-10:15	 MLADEN JANČIĆ Upravljanje ključnim kupcima (KAM)	 IGOR HERCEG Tri alata za stvaranje atmosfere kupovine u maloprodaji
10:15-10:30	PAUZA	
10:30-11:40	 PETAR MAJSTROVIĆ 6 pobjedničkih poruka koje osvajaju svakog kupca	 SANDRO KRALJEVIĆ Neki novi klinici-kako prodavati milenijalcima, a kako generaciji Z
11:40-11:45	PAUZA	
11:45-13:00	 TONI BABIĆ Dat ću ti ponudu koju ne možeš odbiti-pisanje ponuda koje prodaju	 JASMIN IBRAHIMOVIĆ Unapređenje maloprodaje i radnog učinka
13:00-14:00	PAUZA	
14:00-15:15	 LJILJANA KUKEC Franšiziranje u službi povećanja prodaje	 PANEL RASPRAVA: TKO SU KUPCI BUDUĆNOSTI I ŠTO OČEKUJU Panelisti: Dario Marčac, Laura Pavlović, Adrian Krajcar, Tin Gojković, Dijana Domoškoš
15:15-15:30	PAUZA	
15:30-16:45	 SAŠA PETAR Rupture management - promjena postojećih modela upravljanja i poslovnih odnosa u vremenima naglih promjena	 BORIS ŠUŠA Inbound marketing/sales-kako pomoću digitalnog marketinga možemo kupca učiniti brand ambasadorom
16:45-18:00	 ŽELJKO ŠUNDOV Zašto novi CRM neće ili ne može povećati prodajnu efikasnost	 KAMILO ANTOLOVIĆ Dopunska prodaja-up selling&cross selling

PRIJAVNICA ZA DVODNEVNU KONFERENCIJU „SUPERPRODAVAČ“ 2022.

Cijena jedne kotizacije za OBA dana iznosi
2.100,00 kn + PDV 25%

U cijenu jedne kotizacije uračunata su predavanja prema dvodnevnom programu organizatora, radni materijali (blok, kemijska olovka, prezentacije predavača koje će se moći preuzeti na portalu Poslovnog savjetnika nakon edukacije uz pristupnu šifru). 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

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 raspoložem 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

ORGANIZATOR
**poslovni[®]
savjetnik**

PARTNERI:
heraklea
 **FININFO**

MEDIJSKI PARTNERI :



DRUGI DAN, 21.10.2022. (petak), kongresni centar Antunović Zagreb, Dvorana Tomislav

VRIJEME	B2B DVORANA 1 Business2Business	B2C DVORANA 2 Business2Customer
8:30-9:45	 DANIJEL BIČANIĆ Priprema za B2B akvizicijski sastanak	 SANELA DROPULIĆ Ovo je prodaja s pozicije futurologije-kakav je kupac budućnosti
9:45-10:15	 DODJELA GODIŠNJIH NAGRADA B2B SUPERPRODAVAČ GODINE	
10:15-10:30	PAUZA	
10:30-11:45	 BRANIMIR TROŠIĆ Uvođenjem inovativnih eLearning tehnologija do eksponencijalnog rasta efikasnosti prodaje	 BRANKO PAVLOVIĆ Moć uspješne maloprodaje  GORAN ŠIMIĆ Cjelovito upravljanje odnosom s poslovnim partnerima
11:45-13:00	 ZVONKO MERKAŠ Digitalna transformacija poduzeća kao preduvjet uspješne prodaje	 HRVOJE BOGDAN Kako na ljubazan i proaktivan način inicirati prodajni razgovor
13:00-14:00	PAUZA	
14:00-15:15	 MARTINA OSMAK Kako e-learning može brzo osposobiti vaš prodajni tim	 TANJA PURETA Kako otopiti predrasude prema prodavačima i uspostaviti uspješan kontakt s kupcem
15:15-15:30	PAUZA	
15:30-16:45	 SINIŠA BEGOVIĆ Modeli i trendovi online trgovine uz osvrt na Blockchain, Crypto i NFT	 MARIJA NOVAK IŠTOK Otpornost u prodaji/komunikaciji s kupcima
16:45-18:00	 ANITA LUKENDA MLINAC Kontroling prodaje-kad analiza postane paraliza	 MATEJ SAKOMAN Radna angažiranost i burnout djelatnika u maloprodaji

Napomena: Organizator zadržava pravo promjene programa. U slučaju otkazivanja sudjelovanja od strane sudionika u roku od dva ili manje dana prije održavanja konferencij, uplaćeni novac se ne vraća. Ispunjavanjem ove Prijavnice Organizatoru dajem privolu da s mojim osobnim podacima, fotografijama i video materijalom raspoložem u svrhu organiziranja mog sudjelovanja i promocije seminara na svim medijskim platformama Organizatora i medijskih pokrovitelja seminara. Organizator će moje osobne podatke čuvati najviše godinu dana od prijave.