

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



Zagreb, 24. i 25. 10. 2024. od 9 do 18 sati

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

ZAŠTO DOĆI NA SUPERPRODAVAČ KONFERENCIJU:

- 24 predavanja i panel rasprava iz područja prodaje
- 35 vrhunskih predavača, laureata i panelista iz Hrvatske, Srbije i Slovenije
- 2 dana cjelodnevne prodajne edukacije
- Iznimno pristupačna cijena kotizacije
- Poslovni kontakti s kolegama iz prodajne struke
- Brojni praktični primjeri i vježbe za unapređenje vaših prodajnih rezultata
- Dodjela godišnjih nagrada B2B Superprodavač godine
- 14 godina tradicije

Umjetna inteligencija u službi prodaje

PROGRAM KONFERENCIJE SUPERPRODAVAČ 2024.

PRVI DAN, 24.10.2024. (četvrtak), kongresni centar Antunović Zagreb, dvorane Tomislav

VRIJEME	B2B DVORANA 1 Business2Business	B2C DVORANA 2 Business2Customer
8:30 – 9:00	REGISTRACIJA SUDIONIKA	
9:00 – 10:15	 Miljenko Bošković Umjetna inteligencija u službi change management procesa	 Mladen Jančić Razvojni put od prodavača do superprodavača
10:15 – 10:30	<i>Pauza</i>	
10:30 – 11:40	 Branimir Trošić Prodaja je mrtva! Evo što dalje...	 Jasmin Ibrahimović Prodajni menadžment u maloprodaji – analiza slučaja
11:40 – 11:45	<i>Pauza</i>	
11:45 – 13:00	 Miodrag Kostić Kreiranje prodajnih alata korištenjem ChatGPT-a	 Toni Babić Situacijski model prodaje – kako prilagoditi vlastito ponašanje maloprodajnoj situaciji
13:00 – 14:00	<i>Pauza</i>	
14:00 – 15:15	 Jasmina Marić Cvijetinović Upravljanje ključnim kupcima – Key Account Management	PANEL RASPRAVA: KAKO UMJETNA INTELIGENCIJA MIJENJA NAČIN NAŠE PRODAJE Panelisti: Sanela Dropulić, Siniša Begović, Miodrag Kostić, Tanja Jurković, Branko Pavlović Moderator: Goran Jungvirth
15:15 – 15:30	<i>Pauza</i>	
15:30 – 16:45	 Natalia Ugren Prodajni follow up – tko će u budućnosti to obavljati, robot ili prodavač?	 Siniša Begović Budućnost e-trgovine: Kako AI mijenja način kupovine
16:45 – 18:00	 Tanja Džido Kako kroz osobni branding povećati prodaju i izgraditi dugoročan odnos s klijentom	 Marija Novak Ištok Kako izvući živu glavu u prodajnoj komunikaciji s „teškim“ klijentom

Cijena jedne kotizacije za OBA dana iznosi **400,00 eur + PDV 25%**

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

KAKO SE PRIJAVITI?

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

ORGANIZATOR

**poslovni
savjetnik**

PARTNER:

heraklea



natko



MEDIJSKI PARTNERI:



PRIJAVNICA ZA DVODNEVNU KONFERENCIJU „SUPERPRODAVAČ“ 2024.

Naziv tvrtke: _____

OIB: _____

E-mail: _____

Ime i prezime osobe/osoba: _____

Adresa tvrtke: _____

Telefon: _____

Fax: _____

Potpisi i pečat:

Ispunjavanjem ove Prijavnice Organizatoru dajem privolu da s mojim osobnim podacima, fotografijama i video materijalom raspolože 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 e-mail: **sanja@poslovni-savjetnik.com**

DRUGI DAN, 25.10.2024. (petak), kongresni centar Antunović Zagreb, dvorane Tomislav

VRIJEME	B2B DVORANA 1 Business2Business	B2C DVORANA 2 Business2Customer
8:30 – 9:45	 Branko Pavlović Aktivna prodaja – iz cipela u dušu kupca	 Saša Petar Umjetna inteligencija i gubitak emocija u prodaji
9:45 – 10:15	DODJELA GODIŠNJIH NAGRADA B2B SUPERPRODAVAČ GODINE 	
10:15 – 10:30	Pauza	
10:30 – 11:45	 Zoran Salopek Ego i emocionalna inteligencija u prodaji i upravljanju	 Sandro Kraljević Zbog čega nam kupci prigovaraju i kako uspješno odgovoriti na prigovore u maloprodajnom procesu
11:45 – 13:00	  Anita Jurjević i Tanja Jurković Učinkoviti pregovori kao temelj uspješnog prodajnog workflowa	 Ante Mihaljević Ograničavajuća i podržavajuća uvjerenja u prodaji
13:00 – 14:00	Pauza	
14:00 – 15:15	 Danijel Bičanić Upravljanje otporom u B2B prodajnom razgovoru	 Kamilo Antolović Umjetna inteligencija u maloprodaji – etički izazovi
15:15 – 15:30	Pauza	
15:30-16:45	 Željko Šundov Value Based Selling – model prodaje u budućnosti	 Asja Lajtman Što je zapravo briga o kupcu
16:45-18:00	 Anita Lukenda Mlinac Kako graditi pozitivnu i zdravu kulturu prodaje koja pobjeđuje	 Matea Štelcar Stilovi komunikacije u maloprodaji – kako prepoznati pasivnu agresiju

Napomena: Organizator zadržava pravo promjene programa. U slučaju otkazivanja sudjelovanja od strane sudionika u roku od tri ili manje dana prije održavanja konferencije, uplaćeni novac se ne vraća. Ispunjavanjem ove Prijavnice Organizatoru dajem privolu da s mojim osobnim podacima, fotografijama i video materijalom raspolože 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.