

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



SUPERPRODAVAČ

Zagreb, 19. i 20.10.2023. 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
- 30 vrhunskih predavača, laureata i panelista
- 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
- 13 godina tradicije

Kako prodavati kupcima budućnosti?

PROGRAM KONFERENCIJE SUPERPRODAVAČ 2023.

PRVI DAN, 19.10.2023. (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 Trgovanje ustupcima u pregovaranju	 MILJENKO BOŠKOVIĆ Konzultativna maloprodaja
10:15-10:30	PAUZA	
10:30-11:40	 DAVID ĐUKIĆ Performance management kao alat za poboljšanje rezultata B2B prodavača	 JASMIN IBRAHIMOVIĆ Unapređenje maloprodaje i radnog učinka u praksi
11:40-11:45	PAUZA	
11:45-13:00	 BRANIMIR TROŠIĆ Ko-kreacija: promjena paradigme u prodaji	 TONI BABIĆ Neodlučni kupac-strategija protiv vječno mlakih kupaca
13:00-14:00	PAUZA	
14:00-15:15	 JASMINA MARIĆ CVIJETINOVIĆ Razvoj prodajnih timova u cilju razvoja poslovanja	PANEL RASPRAVA: KAKO DO SUPERPRODAVAČA U VREMENU NISKE NEZAPOSLENOSTI I VISOKE INFLACIJE Panelisti: Tanja Pureta, David Đukić, Gordana Kadoić, Toni Babić, Goran Šimić
15:15-15:30	PAUZA	
15:30-16:45	 MIRKO PALIĆ Uloga aplikacije umjetne inteligencije u transformaciji prodajnih procesa	 PETRA ČAKARUN Postprodaja-nezadovoljan kupac, najbolji kupac? Pritužbe i povrat robe u praksi
16:45-18:00	 ANITA LUKENDA MLINAC Analiza konkurentnosti kao temelj strateškog odlučivanja	 MARIJA NOVAK IŠTOK Profesionalni nastup u maloprodaji

PRIJAVNICA ZA DVODNEVNU KONFERENCIJU „SUPERPRODAVAČ“ 2023.

Cijena jedne kotizacije za OBA dana iznosi
330,00 eur + 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), te potvrda o sudjelovanju. Gotovinske uplate na samoj konferenciji ne primamo.

KAKO SE PRIJAVITI?

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

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 raspože 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: **info@poslovni-savjetnik.com**



MEDIJSKI PARTNERI :



DRUGI DAN, 20.10.2023. (petak), kongresni centar Antunović Zagreb, Dvorana Tomislav

VRIJEME	B2B DVORANA 1 Business2Business	B2C DVORANA 2 Business2Customer
8:30-9:45	 BRANKO PAVLOVIĆ Prodaja budućnosti-kako će izgledati za deset godina	 SAŠA PETAR Kvaliteta odnosa s kupcima kao dio stvaranja brenda
9:45-10:15	 DODJELA GODIŠNJIH NAGRADA B2B SUPERPRODAVAČ GODINE	
10:15-10:30	PAUZA	
10:30-11:45	 TANJA DŽIDO Linkedin kao prodajni alat	 SANDRO KRALJEVIĆ Najveće psihološke prepreke u maloprodaji i kako ih izbjeći
11:45-13:00	 SINIŠA BEGOVIĆ Tradicionalni web dućani su stvar prošlosti? Možda...	 GORAN JUNGVIRTH Super maloprodaja u vrijeme korone i ostalih ugroza
13:00-14:00	PAUZA	
14:00-15:15	 DANIJEL BIČANIĆ Vještine projektne prodaje	 KAMILO ANTOLOVIĆ Etika komuniciranja u maloprodaji
15:15-15:30	PAUZA	
15:30-16:45	 ŽELJKO ŠUNDOV Digitalni prodajni predstavnik-tko je to, treba li nam?	 ASJA LAJTMAN Vratimo se na početak-važnost osobne prodaje
16:45-18:00	 IVANA RADIĆ Upravljanje reklamacijama-korisnička podrška	 IVANA KRCIVOJ Feedback i maloprodaja: kako iskoristiti puni potencijal povratne informacije u prodajnoj komunikaciji

Napomena: Organizator zadržava pravo promjene programa. U slučaju otkazivanja sudjelovanja od strane sudionika u roku od tri 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 raspože 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.