

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



SUPERPRODAVAČ

Zagreb, 21. i 22.11.2019. 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-SAMO 74,00 kn po jednom predavanju
- Poslovni kontakti s kolegama iz prodajne struke iz Hrvatske i inozemstva
- Brojni praktični primjeri i vježbe s ciljem unapređenja vaših prodajnih rezultata
- Dodjela godišnjih nagrada B2B Superprodavač godine
- 10 godina tradicije Superprodavač konferencije

PROGRAM KONFERENCIJE SUPERPRODAVAČ 2019.

PRVI DAN, 21.11.2019. (četvrtak), kongresni centar Antunović Zagreb, Dvorana Tomislav

VRIJEME	DVORANA 1 Business2Business	DVORANA 2 Business2Customer
8:30-9:00	REGISTRACIJA SUDIONIKA	
9:00-10:15	 GORDANA KADOIĆ: Prodajni timovi različitih generacija	 MLADEN JANČIĆ: Kako se razlikovati od drugih prodavača
10:15 – 10:30	PAUZA ZA KAVU by EOS	
10:30-11:40	 TANJA PURETA: Što možemo naučiti o pristupima prodaji i ponašanju potrošača od nobelovca Kahnemana	 MARTINA OSMAK: „Gejmifikacija“ u prodaji
11:40-11:45	PAUZA	
11:45-13:00	 SAŠA TENODI: Dominacija u komunikaciji-prodaja i socijalni inženjering	 MELITA MANOJLOVIĆ: Međusobno povjerenje u procesu prodaje i 4 MAT sustav
13:00-14:00	PAUZA (ručati možete u nekom od restorana kongresnog centra)	
14:00-15:15	 INGA LALIĆ: Dogovaranje prodajnih sastanaka-hladni pozivi tips&tricks	 IGOR HERCEG: Zamke prodaje
15:15-15:30	PAUZA ZA KAVU by EOS	
15:30-16:45	 TONI BABIĆ: Kako razviti prodajni tim od nule do superprodavača	 MATEJ SAKOMAN: Ljudski potencijali - koliko su važni u maloprodaji
16:45-18:00	 DANIJEL BIČANIĆ: Prodajni „radar“-ključna sposobnost B2B prodavača	 BRANKO PAVLOVIĆ: Digitalizacija-transformacija tradicionalnih prodajnih procesa i usluga

Cijena jedne kotizacije za OBA dana iznosi 1.770,00 kn + PDV 25%

U cijenu jedne kotizacije uračunata su predavanja prema dvodnevnom programu organizatora, radni materijali (blok, kemijska olovka, skripte 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.

POPUST ZA VEĆI BROJ POLAZNIKA (IZ JEDNE TVRTKE)

- Od 3 do 5 polaznika 5% (na osnovnu cijenu kotizacije)
- Od 6 i više polaznika 10% (na osnovnu cijenu kotizacije)

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**

PRIJAVNICA ZA DVODNEVNU KONFERENCIJU „SUPERPRODAVAČ“ 2019.

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 raspolaze 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**

PARTNER:

heraklea

SPONZOR:



MEDIJSKI PARTNERI:

posao.hr



DRUGI DAN, 22.11.2019. (petak), kongresni centar Antunović Zagreb, Dvorana Tomislav

VRIJEME	DVORANA 1 Business2Business	DVORANA 2 Business2Customer
8:30-9:45	 SANJA GOMUZAK: Moć prvog prodajnog dojma	 TAJANA HORVAT Utjecaj novog ovršnog zakona na prodaju i uspješnu naplatu
9:45 – 10:15	 10 GODINA KONFERENCIJE SUPERPRODAVAČ DODJELA GODIŠNJIH NAGRADA B2B SUPERPRODAVAČ GODINE	
10:15-10:30	PAUZA ZA KAVU by 	
10:30-11:45	 ANITA LUKENDA MLINAC: Utjecaj organizacijske kulture na rezultate B2B prodavača	 SAŠA PETAR: Otrovni menadžeri i bezobrazni djelatnici-kako nadvladati loše prodavače
11:45-13:00	 SANDRO KRALJEVIĆ: Usavršite 7 ključnih koraka svake prodaje	 KAMILO ANTOLOVIĆ: Neverbalna komunikacija u prodaji
13:00-14:00	PAUZA (ručati možete u nekom od restorana kongresnog centra)	
14:00-15:15	 EMIL PAVIĆ: Upravljanje vremenom u prodaji	 ŽELJKO ŠUNDOV: Maksimiziranje vrijednosti svakog člana maloprodajnog tima
15:15-15:30	PAUZA ZA KAVU by 	
15:30-16:45	 PETAR MAJSTROVIĆ: Life management i prodaja	 IVANA ZVRKO: Coaching maloprodajnog osoblja u praksi
16:45-18:00	 SINIŠA BEGOVIĆ: Što trebate znati prilikom pokretanja uspješne e-trgovine	 DARKO SAMBOL: Gestalt coaching za bolju prodaju

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