



SUPERPRODAVAČ

Cjelodnevna konferencija za prodajno osoblje – članovi uprave za prodaju, direktore prodaje, voditelje prodaje, prodavače i trgovce

16.11.2011. (srijeda), Zagreb, hotel Dubrovnik

PRIJAVNICA ZA KONFERENCIJU „SUPERPRODAVAČ“

Naziv tvrtke: _____

OIB: _____

Ime i prezime osobe/osoba: _____

Adresa: _____

Telefon: _____

Fax: _____

E-mail: _____

Potpisi i pečat:

Molimo da ispunjenu prijavnicu pošaljete na fax: 01/49 21 743 ili e-mail: poslovnisavjetnik@ripup.hr poštom na adresu: CENTAR ZA MANAGEMENT I SAVJETOVANJE d.o.o., Zagreb, Dragutina Golika 109.

Zašto doći na Superprodavač konferenciju?

- 1 18 predavanja i seminara iz područja prodaje
- 2 13 vrhunskih predavača, isključivo praktičari
- 3 Poslovni kontakti s prodajnom strukom
- 4 Okrugli stol iz područja prodaje uz renomirane govornike



KAKO SE PRIJAVITI?

- Svoje sudjelovanje možete prijaviti na e mail adresu: poslovnisavjetnik@ripup.hr ili na fax. 01/49 21 743, tel. 01/49 21 742
- Detaljan program na www.poslovni-savjetnik.com.
- Broj mjesta je ograničen.

Osnovna cijena jedne kotizacije iznosi 1.470,00 kn (1.195,12 + PDV)

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)

POPUSTI

- 10% popusta za ranu prijavu (od 1.9. do 17.10.2011.)
Cijena za ranu prijavu: 1.323,00 kn (1.075,61 kn +pdv)
- 5% za pretplatnike Poslovnog savjetnika

U cijenu jedne kotizacije uračunata su predavanja prema programu organizatora, ručak i radni materijali (blok i kemijska olovka).

Generalni sponzor:



DUBROVNIK
ZAGREB

Medijski pokrovitelji:

privredni vjesnik

business.hr

PROGRESSIVE

poslovni savjetnik®
NAJČITANIJI POSLOVNI MJESEČNIK

poslovni savjetnik®
.com
CENTRALNI POSLOVNI PORTAL

RAČUNOVODSTVO
& POREZI u praksi

WWW.PROPISI.HR
INTERNET PORTAL I ČASOPIS

Suvremena.hr
portal za trgovinu



ETARGET

PROGRAM KONFERENCIJE SUPERPRODAVAČ

HOTEL DUBROVNIK, ZAGREB, 16.11.2011. OD 9 DO 17.30 SATI

Termin	B2B	Retail	Sales mgmt
09:00 - 09:15	Uvod u konferenciju		
09:15 - 09:45	Istraživanje Heraklea : Super prodavač ili super dodavač – gdje je prostor za poboljšanje prodaje		
09:45 - 10:15	Okrugli stol na rezultate iz istraživanja		
10: 15 - 10:30	Speed networking		
10:30 : 11:00	PAUZA		
11:00 - 11:45 Blok 1	 <p>Danijel Bičanić: Hrvatski komercijalist – dobar taktičar, loš strateg</p>	 <p>Davor Bilman: Prodajni proces u maloprodaji</p>	 <p>Mislav Galler: Uloga managera od demotiviranosti do motiviranosti prodajnog tima</p>
11:50 - 12:35 Blok 2	B2B prodaja – pogled sa strane odjela nabave	 <p>Kristina Horbec: Trenuci istine - put do zadovoljnih klijenata i većih profita</p>	 <p>Tomislav Becek: "Sales is not maybe business" – kako voditi prodaju na temelju podataka"</p>
12:35 - 13:15	RUČAK		
13:15 - 14:00 Blok 3	 <p>Mladen Jančić: Postizanje vrhunske usluge u B2B prodaji</p>	 <p>Anita Dodig: Kako koristiti grupnu kupovinu za povećanje prodaje u maloprodaji</p>	 <p>Mirela Španjol Marković: Moć uvjeravanja u managementu</p>
14:05 - 14:50 Blok 4	 <p>Dragomir Gabrić: Prodajni proces u B2B prodaji s naglaskom na neverbalni dio</p>	 <p>Kamilo Antolović: Važnost prvog kontakta za uspjeh prodaje</p>	Gost iznenađenja
14:50 - 15:15	PAUZA		
15:15 - 16:15 Radionica 1	 <p>Davor Bilman: Uspješna prezentacija proizvoda</p>	 <p>Mladen Jančić: Trgovanje ustupcima u pregovaranju</p>	 <p>Jasminka Samardžija: Kako izbjeći prigovore u prodaji</p>
16:20 - 17:20 Radionica 2	 <p>Davor Bilman: Uspješna prezentacija proizvoda</p>	 <p>Mladen Jančić: Trgovanje ustupcima u pregovaranju</p>	 <p>Jasminka Samardžija: Kako izbjeći prigovore u prodaji</p>
17:15 - 17:30	ZATVARANJE KONFERENCIJE		

Napomena: Organizator zadržava pravo promjene programa. **Radi ograničenog broja mjesta potrebno je unaprijed prijaviti se na maks. dva mini treninga koji se održavaju od 15h.**