

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

## PRIJAVNICA ZA DVODNEVNU KONFERENCIJU „SUPERPRODAVAČ“ 2024.

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  
**info@poslovni-savjetnik.com**  
ili na tel. 01/49 21 737

ORGANIZATOR

**poslovni  
savjetnik**

PARTNER:

**heraklea**

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

VRIJEME	B2B DVORANA 1 Business2Business	B2C DVORANA 2 Business2Customer
8:30 – 9:45	 <b>Branko Pavlović</b> Aktivna prodaja – iz cipela u dušu kupca	 <b>Saša Petar</b> Umjetna inteligencija i gubitak emocija u prodaji
9:45 – 10:15	<b>DODJELA GODIŠNJIH NAGRADA B2B SUPERPRODAVAČ GODINE</b> 	
10:15 – 10:30	Pauza	
10:30 – 11:45	 <b>Zoran Salopek</b> Ego i emocionalna inteligencija u prodaji i upravljanju	 <b>Sandro Kraljević</b> Zbog čega nam kupci prigovaraju i kako uspješno odgovoriti na prigovore u maloprodajnom procesu
11:45 – 13:00	 <b>Krešimir Buntak</b> Zadaci prodavača u sustavu provođenja kvalitete u tvrtki	 <b>Ante Mihaljević</b> Ograničavajuća i podržavajuća uvjerenja u prodaji
13:00 – 14:00	Pauza	
14:00 – 15:15	 <b>Danijel Bičanić</b> Upravljanje otporom u B2B prodajnom razgovoru	 <b>Kamilo Antolović</b> Umjetna inteligencija u maloprodaji-etički izazovi
15:15 – 15:30	Pauza	
15:30-16:45	 <b>Željko Šundov</b> Value Based Selling – model prodaje u budućnosti	 <b>Asja Lajtman</b> Što je zapravo briga o kupcu
16:45-18:00	 <b>Anita Lukenda Mlinac</b> Kako graditi pozitivnu i zdravu kulturu prodaje koja pobjeđuje	 <b>Matea Štelcar</b> 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 konferencij, uplaćeni novac se ne vraća. Ispunjavanjem ove Prijavnice Organizatoru dajem privolu da s mojim osobnim podacima, fotografijama i video materijalom raspoložim 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.