



SERVISIRAJTE VAŠ PRODAJNI MOTOR!  
**PRODAJNI PIT-STOP**  
**2016.**

**20.10.2016. Hotel Aristos, Zagreb-Buzin, od 10 do 15 sati**

ŠTO VAS OČEKUJE?

4 ODLIČNA PREDAVANJA I 4 ODLIČNA PREDAVAČA!  
ZNAJTE KOJE ĆETE ODMAH MOĆI PRIMIJENITI U PRODAJI



**Saša Cvetojević - Trendovi u prodaji  
sljedećih 5 godina**

"Ne možemo pogoditi budućnost, ali ne smijemo prestati pokušavati. Tempo promjena otežava prognoziranje, trendova je sve više i sve je teže uopće izabrati trend koji bi pokazao smjer razvoja određene

branše ili djelatnosti. Nokia je imala touch screen smartphone godinama prije Applea. Tko će tipkati prstima po ekranu? Nitko. Osim milijardi ljudi godinama kasnije. Nokia nije prepoznala trend i više je nema. Koji su 'sveti gralovi' poslovnih modela budućnosti te kako graditi tvrtku sposobnu prihvatiti inovacije i predvidjeti trendove pogađajte zajedno sa Sašom Cvetojevićem."



**Danijel Bićanić - Savjetuj ili nestani!**

"Vrlo omiljeni princip prodaje kod mnogih prodavača - a koji glasi 'Imaš...? Imam...! Koliko...? Toliko+ rabat!!' - doživljava u zadnjih nekoliko godina ogromne promjene. Za njegovu primjenu više nije potrebna ljudska prodajna sila, već su dovoljni tenderi i web shopovi. Postavlja se ključno pitanje - gdje je tu čovjek? Jedini odgovor? Čovjek kao faktor je nezaobilazan u savjetodavnoj prodaji koja još jedino opravdava naše sudjelovanje u prodajnom procesu. Danijel Bićanić će praktično obrazložiti sve karakteristike i prednosti savjetodavne prodaje i pokazati kako ovaj princip može dramatično povećati vaše prodajne rezultate."



**Barbara Ružić - Emocionalna  
inteligencija u prodaji**

"Otvaranje kupaca, dodatna prodaja, pregovaranje tj. prodajni rezultat znatno ovisi i o prodavaču i njegovom poznavanju 'prodajnog zanata'. Postoji li, međutim, nešto što je preduvjet i temelj 'prodajnog zanata'?

Ono što prodavače može spriječiti u uspješnom korištenju prodajnih tehnika i alata je neadekvatna primjena vještina emocionalne inteligencije, posebno u situacijama kada emocije blokiraju ili limitiraju učinkovitost. Barbara Ružić će praktično objasniti poveznice između EI i prodajnog nastupa."



**Alan Žepić - Prodajni menadžer kao  
prodajni coach**

"Prodajni menadžer kao coach nije izbor. Danas su u dolasku nove generacije koje ne funkcioniraju po principu komand-kontrol vođenja. Ti mladi ljudi i firme općenito traže nove ideje i rješenja, posebno u prodaji. Jedini način za dobiti ideje je predati prodavačima više autonomije, slobode i odgovornosti. Alan Žepić će govoriti o tome kako da prodajni menadžer, postane menadžer coach."

**Prijavite se!**

Kotizacija po polazniku: **samo 290 kn + PDV!** U kotizaciju uključena predavanja, coffee break i ručak + poklon bon za knjige u izdanju vodećeg hrvatskog izdavača poslovne literature Mate d.o.o. i pisači pribor tvrtke RAM 3.

Sponzori:

