



Između Vaše prodaje i vrhunskog trkačkog automobila nema razlike – „stalna vožnja u maksimumu“, strahovita opterećenja, konkurencija koja Vam neprekidno želi oduzeti prednost...

Kad ste zadnji put „promijenili gume, zamijenili ulje, servisirali Vaš prodajni motor?“

Powered by



bićanić consulting



Prodajni pit-stop!

Hotel Phoenix, Sesvete, 15. listopada 2014. od 10 do 15h

Što možete očekivati?

- 4 predavanja, 4 vrhunska predavača!
- Znanje koje ćete moći odmah primijeniti u prodaji!
- Primjeri isključivo iz prakse!
- Priliku upoznati 40 drugih uspješnih poduzetnika!



Edin Leho: "Kako prepoznati financijski kvalitetnog kupca"

Hrvatsko gospodarstvo godinama pati pod krizom i posljedične nelikvidnosti. Teret nose i prodavači koji se moraju držati pravila "Prodaj, ali i naplati!". Gospodin Leho će predstaviti najučinkovitije alate za analizu solventnosti te procjenu financijskih potencijala kupaca i klijenata. Smanjite rizik nenaplaćenih faktura na najmanju moguću mjeru!



Danijel Bićanić - "9 koraka u mjerljivom povećanju prodaje usluga"

Prodaja usluga se u mnogočemu razlikuje od prodaje proizvoda. One se ne mogu skladištiti, vezane su za vrijeme i trajanje te njihova kvaliteta često ovisi o osobi koja ih pruža ili izvodi. Upravo su ove razlike uzete u obzir prilikom oblikovanja ovog predavanja tijekom kojeg ćete se upoznati sa vrlo učinkovitim mjerama koje ćete već dan primijeniti u povećanju vaše prodaje.



Deana Vrban: „Nesvjesni um – moj 'svemoguć' saveznik u prodajnom procesu“

Deana Vrban, HR stručnjak i NLP praktičar, će vam pokazati na koji način nesvjesni um može postati naš „saveznik“ u postizanju izvrsnih prodajnih rezultata te objasniti zašto ponekad, unatoč brojkama, rezultatima, činjenicama, treba slušati poruku tzv. „šestog čula“. Naučit ćete i kako uz NLP sidra razvijati učinkovita stanja i postati samopouzdan, koncentriran, fokusiran...



Dragan Jeličić : „Povećajte prodaju uz Google“

Zanemariti ulogu interneta u današnjem prodajnom poslovanju rizična je odluka. Dragan će vam pokazati na praktičnim primjerima kako iskoristiti najveću svjetsku Internet tražilicu kao učinkovit alat u povećanju vaše prodaje i izgradnji web prisutnosti. Nakon ovog predavanja vaša prisutnost na internetu više neće biti slučajna, već planirana i promišljena.

Bićanić Consulting je specijalist za prodajno savjetovanje i edukaciju – s rezultatima. Iza nas stoji 7-godišnje iskustvo uspješne suradnje sa preko 90 hrvatskih tvrtki.

- učinkovito educirali djelatnike u prodaji
- dobili konkretnu pomoć u izradi proaktivnih prodajnih strategija
- uspješno reorganizirali prodajnu organizaciju
- unaprijedili upravljanje prodajnim ljudskim resursima
- imali stručnu podršku u zapošljavanju vrhunske prodajne radne snage



Radi veće interakcije sa predavačima broj sudionika **ograničen na 40!**

PRIJAVITE SE VEĆ SADA na: gordana.barac@bicanic-consulting.eu

Kotizacija po polazniku: **samo 230 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.**