

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



SUPERPRODAVAČ

Prvo klikni pa reci "HOP": Kako prodavati u neizvjesnom svijetu?

Zagreb, 23. i 24. 10. 2025. od 9 do 18 sati
Kongresni centar Antunović, Zagrebačka avenija 100a, Zagreb, dvorane Tomislav, prvi kat

ZAŠTO SUDJELOVATI NA KONFERENCIJI SUPERPRODAVAČ?

- 24 predavanja i panel rasprava iz područja prodaje
- 30 vrhunskih predavača, laureata i panelista
- 2 dana cjelodnevne prodajne edukacije
- Iznimno pristupačna cijena kotizacije
- Dodjela godišnjih nagrada B2B Superprodavač godine
- Mogućnost poslovnog umrežavanja s kolegama iz prodajne struke
- Brojni praktični primjeri i vježbe za poboljšanje prodajnih rezultata
- 15 godina tradicije i uspješne organizacije

Cijena kotizacije za oba dana iznosi **420 eura + PDV 25%**
(Za 5 + sudionika iz iste tvrtke odobravamo popust!)

U cijenu jedne kotizacije uključena su sva predavanja prema dvodnevnom programu, radni materijali (blok, kemijska olovka) te prezentacije predavača koje će, uz pristupnu šifru, biti dostupne za preuzimanje na portalu Poslovnog savjetnika nakon edukacije. Gotovinske uplate na samoj konferenciji nisu moguće.



PRIJAVNICA ZA DVODNEVNU KONFERENCIJU **SUPERPRODAVAČ 2025.**

Tvrtka: _____
OIB: _____
E-mail: _____
Ime i prezime osobe/osoba: _____
Adresa tvrtke: _____
Telefon: _____
Fax: _____



Potpisi i pečat:

KAKO SE PRIJAVITI?

Svoje sudjelovanje možete prijaviti slanjem ispunjene prijavnice putem e-maila na:
info@poslovni-savjetnik.com
i **sanja@poslovni-savjetnik.com**

Više informacija rado ćemo vam pružiti i ako nazovete
tel. 01/49 21 737

PARTNERI



MEDIJSKI PARTNERI



PROGRAM KONFERENCIJE 23. i 24. 10. 2025.

Kongresni centar Antunović
Zagreb, dvorane Tomislav (prvi kat)

Vrijeme	Dvorana 1 B2B Business2Business	Dvorana 2 B2C Business2Customer
	8.30 – 9.00	REGISTRACIJA SUDIONIKA
9.00 – 10.15	 Toni Babić Prodajni <i>playbook</i> : 5 ključnih poteza za uspješnu prodaju	 Mladen Jančić Kratki prodajni <i>chit-chat</i>
10.15 – 10.30	<i>Pauza</i>	
10.30 – 11.40	 Branko Pavlović 14 načela, 7 smrtnih bolesti i ključne prepreke u poslovanju superprodavača	 Kamilo Antolović Dopunska prodaja / <i>up selling and cross selling</i>
11.40 – 11.45	<i>Pauza</i>	
11.45 – 13.00	 Siniša Begović Trgovac budućnosti: Kako prodavati u svijetu AI Algoritma, manipulacije i digitalnih brendova	 Tanja Džido Osobni <i>branding</i> u prodaji: Kako od prodavača postati autoritet kojem klijenti vjeruju
13.00 – 14.00	<i>Pauza</i>	
14.00 – 15.15	 Jasmina Marić Cvjetinović Transformacija moderne prodaje i trendovi pregovaračkih taktika	PANEL RASPRAVA: Prvo klikni pa reci "HOP": Kako prodavati u neizvjesnom svijetu? Moderator: Goran Jungvirth Panelisti: Mirko Palić, Kristijan Gregorić, Tanja Džido, Kamilo Antolović
15.15 – 15.30	<i>Pauza</i>	
15.30 – 16.45	 Kristijan Gregorić Kako stvoriti jak prodajni brend	 Mirko Palić Prilagodba upravljanja prodajom zaposlenicima generacije Z
16.45 – 16.50	<i>Pauza</i>	
16.50 – 18.00	 Anita Lukenda Mlinac Gdje mi curi lova: Skriveni troškovi i izgubljeni potencijal u prodaji	 Ante Mihaljević Naše <i>fixs</i> ideje u prodaji: Mehanizmi sabotaze u prodaji

PRVI DAN 23. 10. 2025. (četvrtak)

Vrijeme	Dvorana 1 B2B Business2Business	Dvorana 2 B2C Business2Customer
	8.30 – 9.45	 Branimir Trošić Moje najveće prodajne katastrofe i zašto sam im zahvalan
9.45 – 10.00	<i>Pauza</i>	
10.00 – 10.30	DODJELA NAGRADA B2B SUPERPRODAVAČ GODINE 	
10.30 – 10.40	<i>Pauza</i>	
10.40 – 11.45	 Josip Pavliček Tko tu koga laže? Detekcija laganja za vrhunske prodavače	 Tanja Jurković i Anita Jurjević Kako se istaknuti i prodati na prenatrpanom maloprodajnom tržištu
11.45 – 11.50	<i>Pauza</i>	
11.50 – 13.00	 Josipa Petrović B2B <i>end to end</i> prodaja: Konkurentska prednost u vrijeme digitalnih transformacija	 Miljenko Bošković Uspješan prodajni kontakt u 90 sekundi
13.00 – 14.00	<i>Pauza</i>	
14.00 – 15.15	 Danijel Bičanić Vještine AHA! Prodaje	 Zoran Salopek Kako razumjeti kupca – emocije u prodaji
15.15 – 15.30	<i>Pauza</i>	
15.30 – 16.45	 Hrvoje Bogdan Širenje poslovanja: Kako prepoznati novi potencijal i izvore prihoda	 Željko Šundov Prodaja generaciji Z u B2C i AI u prodaji
16.45 – 16.50	<i>Pauza</i>	
16.50 – 18.00	 Zvezdan Horvat Gdje je zapravo mjesto prodaje u organizacijskog strukturi: Profitni centri vs klasična funkcija prodaje	 Sandro Kraljević Moderna psihologija prodaje – koje su prodajne tehnike budućnosti

DRUGI DAN 24. 10. 2025. (petak)

Napomena: Organizator zadržava pravo izmjene programa. U slučaju otkazivanja sudjelovanja od strane sudionika u roku od tri ili manje dana prije održavanja konferencije, uplaćeni novac ne vraćamo. Ispunjavanjem prijavnice dajem privolu Organizatoru za obradu mojih osobnih podataka, fotografija i video materijala u svrhu organizacije mog sudjelovanja te promocije konferencije Superprodavač na svim medijskim platformama Organizatora i medijskih pokrovitelja. Organizator će moje osobne podatke čuvati najdulje godinu dana od datuma prijave na konferenciju.