

# KAKO POVEĆATI PRODAJU?

19. 5. - 23. 6. 2020.



## MODUL 1

Upravljanje prodajnim timom i poslovna komunikacija

**Hrvojka Kutle**

19. 5. 2020.

## MODUL 2

Vještina prezentiranja i upravljanje primjedbama

**Inga Lalić**

21. 5. 2020.

## MODUL 3

Kako izgraditi prodaju koja je otporna na izazove

**Alen Mayer**

26. 5. 2020.

## MODUL 4

Kako pregovaranje učiniti dijelom uspješnog prodajnog procesa

**Ivica Katanić**

28. 5. 2020.

## MODUL 5

Psihologija prodaje

**Melita Pavlek**

2. 6. 2020.

## MODUL 6

Analiza prodaje, kupaca, konkurencije i alati za mjerenje rezultata prodaje

**Jasmina Očko**

4. 6. 2020.

## MODUL 7

Digitalni marketing u funkciji prodaje

**Marijan Palić i  
Mato Rajić**

9. 6. 2020.

## MODUL 8

Politika cijena

**Jana Blažević  
Marčelja**

16. 6. 2020.

## MODUL 9

eCommerce – prodaja novog doba

**Ivica Kruhek**

18. 6. 2020.

## MODUL 10

Prodajni alati

23. 6. 2020.

# KAKO POVEĆATI PRODAJU?

19. 5. - 23. 6. 2020.



## ŠTO?

### LIDEROVA ONLINE AKADEMIJA

sveobuhvatna je edukacija kojoj na jednom mjestu nudi rješenja za izazove s kojima se susreću prodajni stručnjaci i oni koji to žele postati. Sastoji se od 10 modula ukupnog trajanja 30 radnih sati i 14 predavača koji su vrhunski stručnjaci u svom području.

**Donosi odgovore na ključna pitanja u prodaji:**

Što nam donosi budućnost? Kako prepoznati buduće trendove i učinkovito i pravodobno odgovoriti na njih? Kako ostati u utakmici u kojoj se svakodnevno mijenjaju pravila igre? Treba li se povoditi za svakom tehnološkom inovacijom kako bismo zadržali konkurentnost?

## KAKO?

Moduli su, uz teorijski dio, zasnovani na interakciji s polaznicima, praktičnim vježbama, case study metodama i radu u grupama. Edukacija se održava online na platformi Zoom koristeći sve njezine funkcionalnosti (breakout rooms, dijeljenje sadržaja, ankete, razgovor s predavačima, komunikaciju putem chata i sl). O aktualnostima i budućim trendovima u prodaji vodit će vas ugledni stručnjaci, kroz integrirani teorijski i praktični rad. Po završetku Akademije polaznici će dobiti certifikat.

## ZAŠTO?

Pojedinačni alati, ma koliko dobri i učinkoviti bili, danas više nisu dovoljni za postizanje željenih prodajnih rezultata. Odgovori na potrebe tržišta proizlaze iz sinergije alata, tehnika, metoda, tehnoloških inovacija i njihova konstantnog usavršavanja. Složite mozaik detalja koji će postati vaša osobna strategija za uspješnu prodaju.

## KOME JE NAMIJENJENO?

Akademija je namijenjena menadžerima, voditeljima i direktorima prodaje, voditeljima ključnih kupaca, vlasnicima malih i srednjih tvrtki te prodajnom osoblju. Prilagođena je svima koji žele naučiti kako unaprijediti prodaju, povećati učinkovitost prodajnih alata te poboljšati vlastite vještine i tehnike kao i vještine prodajnog osoblja.