

PROGRAM	
9:00	Dolazak i registracija sudionika
9:30	Pozdravni govor
9:35	Vatroslav Škare, Ekonomski fakultet u Zagrebu Kako ćete znati da ste postali marketinški menadžer?
10:00	Keynote speaker: Alen Mayer, North American Sales Training Corporation Četiri pametna načina kako osvojiti nove kupce * prezentacija je na hrvatskom jeziku
10:45	Panel I: Koja je vaša strategija oglašavanja za obraćanje generaciji potrošača i lidera koja dolazi? Nina Pentek, Erste banka Kristijan Gregorić, Franck Krešimir Madunović, Iskon Moderatorica: Marijana Novak, Pro media group
11:15	Panel II: Je li povoljno dovoljno? Christoph Häuser, Vipnet Monika Majstorović, Tele2 Richard Brešković, HT Moderator: Tin Bašić, Lider
11:45	Pauza
12:15	Panel III: Blogeri influenceri Elena Wolsperger Dolezil, Dukat Sandra Rončević, O slanom i slatkom Lucija Josipović, AVON Martina Lolić, Dear Skin Beauty Moderatorica: Andrea Šalinović, UNEX
12:45	Panel IV: Nativno oglašavanje vs. adblockeri Vjeko Srednoselec, iProspect Kamilo Antolović, K&K PROMOTION Sven Čujić, Telegram Media Grupa Moderatorica: Marija Joksimović, UM Beograd
13:15	Panel V: Mijenjaju li se navike online kupovanja u Hrvatskoj? Matija Pavlinek, Hrvatska pošta Ivo Špigel, Perpetuum mobile Sanja Svilokos, Web.Burza Moderatorica: Kristina Laco, Komunikacijski ured Colić, Laco i partneri
13:45	Panel VI: 3,2,1 – živjeli! Darko Ivančević, Zagrebačka pivovara Roberto Giugliano, Heineken Hrvatska Moderator: Tin Bašić, Lider
14:05	Ručak
15:00	Radionica 1: Marketing Management Challenge! Vatroslav Škare, Ekonomski fakultet u Zagrebu * radionica se dodatno naplaćuje * broj mjesta za sudjelovanje na radionici je ograničen
15:00	Radionica 2: Kako napuniti prodajni lijevak kvalitetnim kupcima Alen Mayer, North American Sales Training Corporation, CEO * broj mjesta za sudjelovanje na radionici je ograničen * radionica je na hrvatskom jeziku