

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 Katavić

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.