

PROGRAM

19.05.2020.	MODUL 1	Upravljanje prodajnim timom i poslovna komunikacija Hrvojka Kutle
21.05.2020.	MODUL 2	Vještina prezentiranja i upravljanje primjedbama Inga Lalić
26.05.2020.	MODUL 3	Kako razviti mentalnu snagu i otpornost unatoč pritiscima kupaca Alen Mayer
28.05.2020.	MODUL 4	Kako pregovaranje učiniti dijelom uspješnog prodajnog procesa Ivica Kruhek
02.06.2020.	MODUL 5	Psihologija prodaje Melita Pavlek
04.06.2020.	MODUL 6	Analiza prodaje, kupaca, konkurencije i alati za mjerenje rezultata prodaje Jasmina Očko
09.06.2020.	MODUL 7	Digitalni marketing u funkciji prodaje Marijan Palić i Mato Rajić
16.06.2020.	MODUL 8	Politika cijena Jana Blažević Marčelja
18.06.2020.	MODUL 9	eCommerce – prodaja novog doba Ivica Kruhek
23.06.2020.	MODUL 10	Prodajni alati