

April, 2017.

**Koliko Vas koštaju greške u organizaciji prodaje?
Šta trenutno nudimo ključnim kupcima i znamo li šta im treba?!
Kako izgleda dobar plan za rad sa ključnim kupcem?**

Poštovani,

Važni kupci su sve jači i zahtevniji, čemu se treba prilagoditi! Promišljeno približavanje najvažnijim kupcima razvija poverenje i poslovne rezultate. Istovremeno se štitimo od sve opasnije konkurencije. **Na kraju, ne manje važno, neophodno je razviti i primeren tretman ostalih kupaca.**

Seminar je posvećen najvažnijem resursu kompanije

Menadžmentu ključnih kupaca
pametan tretman najvažnijeg resursa kompanije

- interaktivni seminar -

Predavač:

Prof. dr Zoran Bogetić

Redovni profesor na Ekonomskom Fakultetu sa bogatim konsultantskim iskustvom

Unapredite svoje znanje, uštedite vreme i saznajte mnoštvo korisnih saveta za **kvalitetniji rad sa ključnim kupcima** na našem **interaktivnom** seminaru sa vrhunskim stručnjakom koji će biti održan u hotelu **Holiday Inn**, Beograd

27. 04. 2017. Hotel Holiday Inn, od 10 do 14 h

Na seminaru ćete naučiti:

- ✓ Zašto je pogrešno sve kupce tretirati na isti način
- ✓ **Kriterijume za selekciju ključnih kupaca**
- ✓ Kako saznati šta ključnim kupcima treba
- ✓ **Kako razviti primeren plan za razvoj poverenja i posla sa kupcem**
- ✓ **Kako na platformi menadžmenta ključnih kupaca implementirati druge aktuelne strategije**
- ✓ Kakav profil zaposlenog odgovara poziciji menadžera ključnog kupca
- ✓ **Šta je aktuelno primerena koncepcija rada sa "drugim", manjim kupcima**

S poštovanjem,

Tatjana Mašić, Product Manager

Forum Media d.o.o. Beograd

Part of FORUM MEDIA GROUP, Germany

Rezervišite svoje mesto na vreme, prijave su u toku!

Narudžbenica br. 723001/1190/1

Forum Media d.o.o, Bulevar despota Stefana 62, 11000 Beograd Tel: 011 329 2963; Fax: 011 208 1924

Menadžment ključnih kupaca – pametan tretman najvažnijeg resursa kompanije, datum, 2017.

TEME SEMINARA:

- ✓ Česte greške u organizaciji prodaje i rada na terenu
- ✓ Argumenti za primenu strategije menadžmenta ključnih kupaca
- ✓ **Pametan odabir ključnih kupaca!**
- ✓ **Šta trenutno nudimo ključnim kupcima i znamo li šta im treba?!**
- ✓ Kakva nam treba strategija menadžmenta ključnih kupaca?
- ✓ **Kako izgleda dobar plan za rad sa ključnim kupcem?**
- ✓ Šta čini dobar terenski rad sa ključnim kupcima ?
- ✓ Supervizija rada sa ključnim kupcima i razvoj posla

- ✓ **Kako pomoći ključnim kupcima da primene category management** (menadžmenta kategorije proizvoda) ?
- ✓ **Druge partnerske strategije nastupa na tržištu** (kreiranje ponude, shopper marketing, razvoj iskustva)
- ✓ Poželjan profil menadžera ključnog kupca – selekcija i razvoj zaposlenog
- ✓ **Zašto su važni i kako raditi sa "manje važnim kupcima"?!**

O PREDAVAČU:

Dr Zoran Bogetić – redovni profesor Ekonomskog fakulteta u Beogradu gde izvodi nastavu na predmetima: Trgovinski menadžment, Kanali marketinga, Trgovinski marketing i menadžment prodaje i Menadžment lanca snabdevanja. Doktorirao na temi: **"Modeli upravljanja kategorijama proizvoda u kanalima prometa"**. Usavršavao se na *Limburg Business School (Haselt), Belgija*, a bio je i JFDP stipendista na *George Washington University, Washington DC* u trajanju od godinu dana. **Autor je i koautor** velikog broja članaka u renomiranim međunarodnim časopisima, izlagao je na brojnim međunarodnim konferencijama i koautor je više monografija. **Realizovao je brojne projekte od kojih izdvajamo samo neke:** "Strategija razvoja trgovine Grada Beograda", "Uloga savremenih metoda menadžmenta i marketinga u unapređenju konkurentnosti preduzeća u Srbiji u procesu njene integracije u EU", kao i aktuelni projekat "Strategija razvoja trgovine Republike Srbije". **Održao je brojne inhouse trening programe** na temu konkurentskog pozicioniranja, kao i marketinga i menadžmenta uopšte, u brojnim domaćim i međunarodnim firmama. **U razvoju kadrova na različitim pozicijama stalni je saradnik čitavog niza kompanija međunarodnog značaja. U domenu menadžmenta ključnih kupaca istaknuti autor i konsultant, na kom planu je implementirao strategiju u velikom broju kompanija.**

Seminar je namenjen

Komercijalnom menadžmentu kompanije, zaposlenima u prodaji (na svim nivoima), marketing menadžerima, menadžerima logistike, HR menadžerima, rukovodiocima "podrške" i ključnim kupcima – da se upoznaju sa veštinama perspektivnih dobavljačkih organizacija

Cena seminara: 15.600,00 RSD + PDV

Cena seminara sa kontrolnom mapom: 26.310,00 RSD + PDV (10 % popusta na „Rizik i odgovornost kod trgovinskih ugovora“)

***Za drugog i svakog narednog polaznika iz Vaše organizacije ostvarite popust od 10% od redovne cene seminara!**

Kotizacija obuhvata: predavanja, materijal sa predavanja, sertifikat o pohađanju seminara i posluženje.

Kako bi bila obezbeđena najbolja interaktivnost učesnika i praktičan pristup temama, broj učesnika je ograničen.

Molimo Vas označite željenu porudžbinu:

seminar seminar sa Kontrolnom mapom

Kompanija: _____

Adresa: _____

Telefon: _____

Fax: _____

PIB: _____

Matični broj: _____

Datum: _____

Potpis i pečat: _____

Popunjenu narudžbenicu nam pošaljite faksom ili mejlom!

Broj učesnika: _____

Učesnik 1: _____

Funkcija: _____

E-mail: _____

Učesnik 2 (10% popusta): _____

Funkcija: _____

E-mail: _____

Učesnik 3 (10% popusta): _____

Funkcija: _____

E-mail: _____

***NAPOMENA:** Uplata po poslatoj profakturi mora biti izvršena najkasnije 3 dana pre dana održavanja seminara. Otkazivanje učešća je moguće najkasnije do pet radnih dana pre seminara. Učesnici koji posle ovog roka budu sprečeni da učestvuju na seminaru, biće u prilici da pošalju kolegu, u suprotnom nemaju mogućnost povraćaja novca. Zadržavamo pravo da otkazemo seminar i u tom slučaju sve uplate će biti u celosti vraćene. Potpisivanjem ove prijave prihvataate uslove koji su gore navedeni. Navedeni podaci sa narudžbenice se mogu upotrebiti u promotivne svrhe, ali ih nećemo prosledivati trećim licima.