

## Profesionalni razvoj za menadžere i djelatnike

### OP I UVJETI

1. Naru itelj prihva a ponudu Mercuri Internationala i ujedno naru uje uvrštavanje sudionika u prijavljeni trening program - radionicu. Prijava je izvršena kad Mercuri International primi od Naru itelja pravilno popunjenu i potpisanu prijavniciu.
2. Mercuri International omogu ava Naru iteljima popust:
  - 10% za izradu Individualnog razvojnog puta\* (4 radionice unutar 2 godine) i jednokratnu uplatu cjelokupne vrijednosti Individualnog razvojnog puta,
  - 5% za 5 ili više osoba prijavljenih na jednu ili više radionica u jednoj godini,
  - 5% za 3 ili više osoba prijavljenih na Akademiju prodajnog rukovo enja.
3. Vrijednost investicije za sudjelovanje na treningu je ugovorna, a uklju uje mjesto za prijavljenu osobu, stru no vo enje po Mercuri International *know-how* konceptu, sve potrebne materijale, ru ak, te osvježavaju e napitke u pauzama. Mercuri International po potrebi vrši rezervaciju smještaja polaznika. Troškove smještaja i usluga vezanih uz smještaj snosi sam naru itelj.
4. Za prijave sudionika Naru itelj se obvezuje da e po ispostavljenoj ponudi uplatiti ukupan iznos na ra un Mercuri Internationala prije održavanja radionice. Ra un se ispostavlja po izvršenoj usluzi. Bankovna veza: Zagreba ka banka - žiro ra un broj 2360000-1101507024. Vrijednosti na prijavnici ne uklju uju PDV.
5. Ukoliko prijavljeni sudionik nije u mogu nosti sudjelovati u prijavljenom programu, Naru itelj može umjesto prijavljenog sudionika poslati zamjenu uz pisanu obavijest Mercuri Internationalu.
6. Od prijave se može odstupiti pismenom izjavom predanom Mercuri Internationalu najkasnije 10 dana prije održavanja programa.
7. U slu aju da prijavljeni sudionik ne prisustvuje programu ili pismenom izjavom odstupi kasnije nego što je navedeno u to ki 6., Mercuri International pridržava pravo zara unavanja naknade troškova u visini od 500,- kn + PDV, a vezano na kasno odustajanje.
8. U slu aju zakašnjelog pla anja ispostavljenih ra una za svaki dan kašnjenja bit e obra unate zakonske kamate.
9. Mercuri International pridržava pravo ne prihvatiti prijavniciu u slu aju da je program popunjen. U takvom slu aju e Naru itelj biti odmah obaviješten, a Mercuri International e Naru iteljevim prijavama dati prednost pri uvrštavanju u sljede i termin istog programa.
10. Mercuri International pridržava pravo da u slu aju potrebe i više sile promijeni mjesto ili termin održavanja programa. U tom slu aju e odmah obavijestiti Naru itelja.
11. Svaki sudionik programa e prije održavanja programa dobiti detaljne informacije o mjestu i vremenu održavanja, te organizaciji iste.

\* Individualni razvojni put - predstavlja ciklus od min.4 treninga koji je izra en za sudionika pojedinca u poduze u Naru itelja, a koje je sudionik dužan poh a ti unutar 2 godine.



MERCURI  
INTERNATIONAL  
BUSINESS SCHOOL

TAKING SALES  
TO A HIGHER LEVEL

## Profesionalni razvoj za menadžere i djelatnike



Mercuri International  
Business School™

**PREGLED  
TRENINGA - RADIONICA  
2010. g.**

14  
GODINA  
U HRVATSKOJ

Mercuri  
INTERNATIONAL

Mercuri International d.o.o.  
Nova cesta 64  
10000 Zagreb  
Hrvatska  
Tel. +385 1 6611 190  
Fax. +385 1 6611 199  
info@mercuri.hr  
<http://prijavnica.mercuri.hr>  
[www.mercuri.hr](http://www.mercuri.hr)



MERCURI  
INTERNATIONAL  
BUSINESS SCHOOL

PDV nije uključen u navedene vrijednosti. Vrijednosti su izražene u Eurima, plativo u kunama po srednjem tečaju Hrvatske narodne banke na dan izrade ponude. Sve radionice će biti održane u Zagrebu, osim Akademije prodajnog rukovođenja. Za dodatne materijale i obavijesti stojimo Vam na raspolaganju na telefon 01-6611 190.

1. Prvi dio
2. Drugi dio
3. Treći dio
4. Četvrti dio

\* "Kombinirano učenje - Blended learning" uključuje literaturu, poslovne knjige te module e-učenja prije i nakon svake radionice.  
\*\* Za sve druge programe moguće je izraditi individualni "Put učenja" s uključenim modulima e-učenja.  
\*\*\* Mogućnost individualnog rada s osobnim trenerom nakon završene otvorene radionice.

## Profesionalni razvoj za menadžere i djelatnike

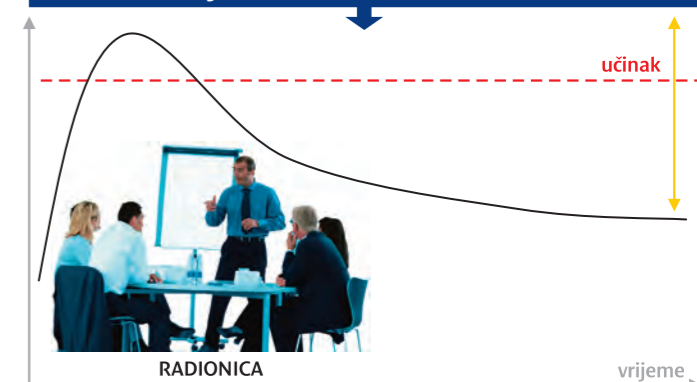
## managere i djelatnike

### Pregled treninga - radionica za 2010.

	Siječanj	Veljača	Ožujak	Travanj	Svibanj	Lipanj	Rujan	Listopad	Studeni	Prosinac	Vrijednost
<b>MENADŽERSKI PROGRAMI</b>											
Akademija prodajnog rukovođenja* - 25. generacija	3. 25. - 27.	4. 24. - 26.									2.800,- €
Akademija prodajnog rukovođenja* - 26. generacija			1. 08. - 10.		2. 24. - 26.		3. 27. - 29.		4. 22. - 24.		2.800,- €
Akademija prodajnog rukovođenja* - 27. generacija						1. 09. - 11.	2. 06. - 08.		3. 10. - 12.		2.800,- €
Akademija prodajnog rukovođenja* - 28. generacija							1. 04. - 06.		2. 06. - 08.		2.800,- €
Financijska znanja u prodaji i marketingu				07. - 09.			11. - 13.				720,- €
Vođenje ključnih kupaca 1. i 2. dio (3+2 dana)			1. 22. - 24.	2. 26. - 27.							1.100,- €
<b>MENADŽERSKE VJEŠTINE</b>											
Vodstvene vještine*- Leadership+Coaching (2+2 dana)					1. 06. - 07.	2. 07. - 08.		1. 14. - 15.	2. 08. - 09.		1.200,- €
Poslovno pregovaranje			29. - 31.				18. - 20.				650,- €
Prezentacijske vještine				12. - 14.			22. - 24.				650,- €
Napredne prezentacijske vještine							27. - 29.				650,- €
Upravljanje vremenom - Time Management				15. - 16.							550,- €
Upravljanje konfliktima - Conflict Management					13. - 14.						550,- €
Upravljanje promjenama - Change Management						29. - 30.					550,- €
Poslovni bon-ton				16. - 17.							550,- €
<b>PROFESIONALNA PRODAJA</b>											
Prodajna Akademija*		1. 22. - 23.	2. 25. - 26.	1. 28. - 29.	2. 27. - 28.		1. 20. - 21.	2. 25. - 26.	1. 04. - 05.	2. 02. - 03.	1.950,- €
Vještine profesionalne prodaje 1. i 2. dio (2+2 dana)		1. 22. - 23.	2. 25. - 26.	1. 28. - 29.	2. 27. - 28.		1. 20. - 21.	2. 25. - 26.	1. 04. - 05.	2. 02. - 03.	900,- €
Vladanje prigovora u prodaji				19. - 20.				15. - 16.			550,- €
Planiranje i segmentacija tržišta					20. - 21.			25. - 26.			550,- €
Psihologija prodaje						01. - 02.					550,- €
Situacijska prodaja											
Konzultativna prodaja				01. - 02.							550,- €
Ekspertna prodaja								02. - 03.			550,- €
Prijateljska prodaja							30.09./01.10.				550,- €
Asertivna prodaja					11. - 12.						550,- €
<b>POTPORA PRODAJI</b>											
Telefonska prodaja						17. - 18.					350,- €
<b>OSOBNI RAZVOJ</b>											
Individualni rad s trenerom*** (1/2 dana)											od 420,- €

Mercuri International kombinirano učenje predstavlja jedinstvenu kombinaciju učenja koristeći pripremne testove, e-learning module prije i nakon radionica, radionice - treninge, te knjige, članke i video snimke s ciljem poticanja polaznika na učenje i postizanja višeg stupnja korisnosti uloženi sredstava u razvoj zaposlenih.

#### Učink učenja i rada kroz tradicionalnu radionicu



#### Učink učenja i rada kroz kombinirano učenje



E-learning moduli su interaktivan oblik učenja koji u kombinaciji s radionicama sudionicima omogućava kvalitetniji način usvajanja znanja i razvoj istih u vještine. E-learning moduli su namijenjeni za individualan rad, kako prije, tako i nakon održane radionice. Isti su na engleskom jeziku i obuhvaćaju četiri osnovna područja:

- Prodajne tehnik
- Prodajni menadžment
- Menadžment
- Akademski razvoj
- Osobna učinkovitost.

Više o e-learning modulima možete saznati na web stranici [www.mercuri.hr](http://www.mercuri.hr).