

Profesionalni razvoj za managere i djelatnike

Profesionalni razvoj za managere i djelatnike

OPĆI UVJETI

1. Naručitelj prihvaća ponudu Mercuri Internationala i ujedno naručuje uvrštavanje sudionika u prijavljeni trening program - radionicu. Prijava je izvršena kad Mercuri International primi od Naručitelja pravilno popunjenu i potpisanu prijavnicu.

2. Mercuri International omogućava Naručiteljima 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 rukovođenja

3. Vrijednost investicije za sudjelovanje na treningu je ugovorna, a uključuje mjesto za prijavljenu osobu, stručno vođenje po Mercuri International know - how konceptu, sve potrebne materijale, ručak, te osvježavajuće napitke u pauzama. Mercuri International po potrebi vrši rezervaciju smještaja polaznika. Troškove smještaja i usluga vezanih uz smještaj snosi sam naručitelj.

4. Za prijave sudionika Naručitelj se obvezuje da će po ispostavljenoj ponudi uplatiti ukupan iznos na račun Mercuri Internationala prije održavanja radionice. Račun se ispostavlja po izvršenoj usluzi. Bankovna veza: Zagrebačka banka - žiro račun broj 2360000-1101507024. Vrijednosti na prijavnici ne uključuju PDV.

5. Ukoliko prijavljeni sudionik nije u mogućnosti sudjelovati u prijavljenom programu, Naručitelj 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 slučaju da prijavljeni sudionik ne prisustvuje programu ili pismenom izjavom odstupa kasnije nego što je navedeno u točki 6., Mercuri International pridržava pravo zaračunavanja naknade troškova u visini od 500,- kn + PDV, a vezano na kasno odustajanje.

8. U slučaju zakašnjelog plaćanja ispostavljenih računa za svaki dan kašnjenja bit će obračunate zakonske kamate.

9. Mercuri International pridržava pravo ne prihvatiti prijavnicu u slučaju da je program popunjen. U takvom slučaju će Naručitelj biti odmah obaviješten, a Mercuri International će Naručiteljevim prijavama dati prednost pri uvrštavanju u slijedeći termin istog programa.

10. Mercuri International pridržava pravo da u slučaju potrebe i više sile promijeni mjesto ili termin održavanja programa. U tom slučaju će odmah obavijestiti Naručitelja.

11. Svaki sudionik programa će 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 izrađen za sudionika pojedinca u poduzeću Naručitelja, a koje je sudionik dužan pohađati unutar 2 godine.



MERCURI
INTERNATIONAL
BUSINESS SCHOOL

Profesionalni razvoj za managere i djelatnike



Mercuri International
Business School™

Pregled treninga - radionica za 2009.

TAKING SALES
TO A HIGHER LEVEL

13
GODINA
U HRVATSKOJ

Mercuri
INTERNATIONAL

Mercuri International d.o.o.
Kamenarka 24
10010 Zagreb
Hrvatska
tel. 01/66 11 190
fax. 01/66 11 199
www.mercuri.hr
mercuri-international@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 01/66 11 190.

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.

Pregled treninga - radionica za 2009.

	Veljača	Ožujak	Travanj	Svibanj	Lipanj	Rujan	Listopad	Studeni	Prosinac	
MANAGERSKI PROGRAMI										
Akademija prodajnog rukovođenja* - 23. generacija		1. 09. - 11.			2. 01. - 03.	3. 28. - 30.		4. 16. - 18.		2,800.- €
Akademija prodajnog rukovođenja* - 24. generacija					1. 01. - 03.	2. 28. - 30.		3. 16. - 18.		2,800.- €
Akademija prodajnog rukovođenja* - 25. generacija							1. 05. - 07.		2. 02. - 04.	2,800.- €
Financijska znanja u prodaji i marketingu			01. - 03.				05. - 07.			720.- €
Vođenje ključnih kupaca 1. i 2. dio (3 + 2) dana		1. 16. - 18.		2. 07. - 08.						1,100.- €
Marketinško planiranje				11. - 12.			12. - 13.			550.- €
MANAGERSKE VJEŠTINE										
Vodstvene vještine* - Leadership+Coaching (2+2) dana		30. - 31.			15. - 16.		05. - 06.	30. - 01.		1,200.- €
Poslovno pregovaranje		23. - 25.						23. - 25.		650.- €
Prezentacijske vještine				27. - 29.						650.- €
Napredne prezentacijske vještine								16. - 18.		650.- €
Upravljanje vremenom - Time management					04. - 05.					550.- €
Upravljanje konfliktima - Conflict management		19. - 20.								550.- €
Upravljanje promjenama – Change management				14. - 15.						550.- €
Poslovni bonton			16. - 17.							550.- €
PROFESIONALNA PRODAJA										
Prodajna Akademija* – 1. generacija (4x2) dana NOVO	26. - 27.									1,950.- €
Prodajna Akademija* – 2. generacija (4x2) dana			20. - 21.							1,950.- €
Prodajna Akademija* – 3. generacija (4x2) dana						28. - 29.				1,950.- €
Prodajna Akademija* – 4. generacija (4x2) dana								05. - 06.		1,950.- €
Vještine profesionalne prodaje 1. i 2. dio (2+2) dana	1. 26. - 27.	2. 26. - 27.	1. 20. - 21.	2. 18. - 19.		1. 28. - 29.	2. 26. - 27.	1. 05. - 06.	2. 03. - 04.	900.- €
Vladanje prigovora u prodaji			27. - 28.			21. - 22.				550.- €
Planiranje i segmentacija tržišta			06. - 07.					09. - 10.		550.- €
Psihologija prodaje							15. - 16.			550.- €
<i>Situacijska prodaja</i>										
Konzultativna prodaja		NOVO	12. - 13.							550.- €
Ekspertna prodaja		NOVO			08. - 09.					550.- €
Prijateljska prodaja		NOVO				24. - 25.				550.- €
Asertivna prodaja		NOVO					22. - 23.			550.- €
POTPORA PRODAJI										
Asistentice 1. i 2. dio (2+2) dana					1. 01. - 02.	2. 07. - 08.				650.- €
Telefonska prodaja					18. - 19.					350.- €

	Datum
Akademija prodajnog rukovođenja* – 23. generacija	_____
Akademija prodajnog rukovođenja* – 24. generacija	_____
Akademija prodajnog rukovođenja* – 25. generacija	_____
Financijska znanja u prodaji i marketingu	_____
Vođenje ključnih kupaca 1. i 2. dio (3+2)	_____
Marketinško planiranje	_____
Vodstvene vještine* – Leadership + Coaching (2+2)	_____
Poslovno pregovaranje	_____
Prezentacijske vještine	_____
Napredne prezentacijske vještine	_____
Upravljanje vremenom – Time management	_____
Upravljanje konfliktima – Conflict management	_____
Upravljanje promjenama – Change management	_____
Poslovni bonton	_____
Prodajna Akademija* – 1. generacija	_____
Prodajna Akademija* – 2. generacija	_____
Prodajna Akademija* – 3. generacija	_____
Prodajna Akademija* – 4. generacija	_____
Vještine profesionalne prodaje 1. i 2. dio (2+2)	_____
Vladanje prigovorima u prodaji	_____
Planiranje i segmentacija tržišta	_____
Psihologija prodaje	_____
Konzultativna prodaja	_____
Ekspertna prodaja	_____
Prijateljska prodaja	_____
Asertivna prodaja	_____
Asistentice 1. i 2. dio (2+2) dana	_____
Telefonska prodaja	_____

Podaci o naručitelju

Poduzeće: _____
 Adresa: _____
 Mjesto i poštanski broj: _____
 Telefon / telefax: _____ E-mail: _____
 MB poduzeća: _____
 Molim za rezervaciju sobe u hotelu DA _____ od _____ do _____
 Ime(na) i prezime(na) polaznika: _____ Radno mjesto: _____

Žig i potpis odgovorne osobe

_____ Datum prijave _____