



Pregled razvojnih programa – proljeće 2009.g.

Managerski programi

Akademija prodajnog rukovođenja 23. gen.	1.dio	09.-11.03.
Akademija prodajnog rukovođenja 24. gen.	1.dio	01.-03.06.
Financijska znanja u prodaji i marketingu		01.-03.04.
Vođenje ključnih kupaca	1.dio	11.-13.05.

Managerske vještine

Vodstvene vještine – <i>Leadership</i>		30.-31.03.
Vodstvene vještine – <i>Coaching</i>		15.-16.06.
Poslovno pregovaranje		06.-08.05.
Prezentacijske vještine		27.-29.05.
Upravljanje vremenom – <i>Time management</i>		04.-05.06.
Upravljanje konfliktima – <i>Conflict management</i>		19.-20.03.
Upravljanje promjenama – <i>Change management</i>		14.-15.05.
Poslovni bonton		25.-26.05.

Profesionalna prodaja

Prodajna Akademija 1. generacija	1. dio		26.-27.02.
Prodajna Akademija 2. generacija	1. dio		20.-21.04.
Vještine profesionalne prodaje	1. dio	26.-27.02. i	20.-21.04.
Vještine profesionalne prodaje	2. dio		26.-27.03.
Vladanje prigovorima u prodaji			18.-19.05.
Planiranje i segmentacija tržišta			08.-09.06.
Situacijska prodaja			
Konzultativna prodaja			12.-13.03.

Potporna prodaji

Asistent/ica – član tima	1.dio	01.-02.06.
Telefonska prodaja – <i>Telesales</i>		18.-19.06.

“Ulažite u ljude prije nego od njih očekujete rezultate, jer kasnije može biti kasno.”

Kurt Abrahamson,
osnivač Mercuri Internationala

prijavite se na:
www.mercuri.hr
ili
info@mercuri.hr