



Pregled razvojnih programa – proljeće 2010.g.

Managerski programi

Akademija prodajnog rukovođenja 26. gen. 1.dio	08.-10.03.
Vođenje ključnih kupaca 1. dio	22.-24.03.
Financijska znanja u prodaji i marketingu	07.-09.04.

Managerske vještine

Vodstvene vještine – <i>Leadership</i>	06.-07.05.
Vodstvene vještine – <i>Coaching</i>	07.-08.06.
Poslovno pregovaranje	29.-31.03.
Prezentacijske vještine	12.-14.04.
Upravljanje vremenom – Time management	15.-16.04.
Upravljanje konfliktima – Conflict Management	13.-14.05.
Poslovni bon-ton	16.-17.04.

Profesionalna prodaja

Prodajna Akademija 3.generacija 1. dio	22.-23.02.
Prodajna Akademija 4. generacija 1. dio	28.-29.04.
Vještine profesionalne prodaje 1. dio	22.-23.02. i 25.-26.03.
Vještine profesionalne prodaje 2. dio	28.-29.04. i 27.-28.05.
Vladanje prigovorima u prodaji	19.-20.04.
Planiranje i segmentacija tržišta	20.-21.05.
Psihologija prodaje	01.-02.06.
Situacijska prodaja	
Konzultativna prodaja	01.-02.04.
Asertivna prodaja	11.-12.05.

Potpora prodaji

Telefonska prodaja	17.-18.06.
--------------------	------------

“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