



# Poslovni treninzi

KATALOG 2020/2021



# O nama

Centar za marketing strategiju ePlus Marketing Centar čine iskusni vrhunski menadžeri koji aktivno **u praksi svakodnevno** primenjuju i stiču znanja.

Osim velikog iskustva na ključnim pozicijama u vodećim kompanijama i organizacijama, vodeći predavači našeg centra su angažovani i kao predavači na prestižnim Univerzitetima širom sveta.

Iskustvo u vodećim kompanijama i organizacijama



Akademsko iskustvo u prenošenju znanja

## Po čemu smo posebni:

- Eksperti otkrivaju insajderske tajne
- Aktuelni sadržaji
- Novi pristupi
- Nove teme
- Predavači sa iskustvom
- Proverene metodologije
- Praktična i odmah upotrebljiva znanja.
- Bezuslovna garancija uspeha

<https://www.eplus.rs/>

# Reference



RAZVOJ STRATEGIJE • RAZVOJ BREDOVA • UPRAVLJANJE PRODAJOM  
• TRENINGI I OBUKE

# Ključni predavači



## Dr Slobodan Adžić

Predavač na Univerzitetima KFPUM, Saudijska Arabija; Open Arab University, Kuwait; i na fakultetu za menadžment FAM.



Radio na pozicijama generalnog direktora u Petrohemiji Pančevo i GIP Konstruktor; direktora u Delta Generali; gradskog menadžera grada Pančeva i direktora prodaje u kompanijama Phytomedic i Bittner GmbH.

## Stefan Ivanović

Direktor Centra za strategiju ePlus.



Radio kao CEO jedne od najvećih svetskih agencija za marketing DDB Worldwide u Bugarskoj i Makedoniji, kao regionalni direktor DDB-a za Centralnu i južnu Evropu u Bukureštu i kao direktor za klijenta McDonald's u Srbiji. Bio na vodećim upravljačkim funkcijama u kompanijama Nestle Ice Cream, Doncafe, Centroproizvod, FK Crvena zvezda i Jasen.

## Alessandro Silvestri

Menadžer za konsultantske aktivnosti Univerziteta Sussex, Brighton, UK. Izuzetan poznavalac tržišta i istočne i zapadne Europe.



Angažovan kao vodeći konsultant u European Training Foundation; Agenciji za razvoj i Evropske integracije, kao i u liderskim konsultantskim kućama. Radio kao eksportni menadžer i menadžer prodaje u vodećim italijanskim i azijskim kompanijama.

## Tomislav Petković



Regionalni Real Estate menadžer u kompaniji AmRest, zadužen za razvoj brendova Starbucks, KFC i Pizza Hut. Prethodno radio kao direktor sektora u NIS Gazprom Neftu, zadužen za razvoj mreže, M&A i grnfeld investicije; direktor sektora u NIS Gazprom Neftu, zadužen za razvoj mreže, M&A i grnfeld investicije; direktor prodaje u Jasenu i menadžer prodaje u AIG osiguranju, a karijeru započeo u Carlsbergu.

## Darko Tadić

Trener komunikacijskih veština, konsultant, dramaturg i kopirajter. Profesor Kreativnog i Terapijskog pisanja. Predavač na Panevropskom Univerzitetu Aperion i na visokoj strukovnoj školi ICEPS.



Bio angažovan kao direktor komunikacija na projektima Svetske banke (World Bank). Aktivno sarađuje sa agencijama za marketing kao scenarista, kopirajter i reditelj.

## Nenad Vojnović

Višegodišnji predavač na Advokatskoj akademiji, advokat i pravnik sa poslovnim iskustvom kao:



direktor pravnih poslova u JAT-u; direktor pravnog sektora i generalni direktor Rafinerije ulja Beograd; pravni savetnik za internacionalna tržišta kiparske kompanije Interallis; Generalni sekretar sindikata pilota i izuzetan poznavalac radnog prava.



# KATALOG TRENINGA 2020/21.



Jedinstvena  
metodologija!

# Prodajna Prezentacija

Ovo je trening o prodaji, kakav još niste doživeli. Novi pristup, novi koncepti, nove ideje... Ključni trenutak u životu jednog proizvoda ili usluge jeste prodaja. Budite spremni za taj trenutak, dobra šansa se u životu retko pojavljuje više puta.

Ovladavanje tehnikama pripreme i vođenja prodajne prezentacije je postala ključna veština XXI veka. Samo oni menadžeri koji uspeju da izdvoje svoju ponudu i izbore se za trenutak **FOKUSIRANE** pažnje svoje publike, imaju šansu da prodaju.

<https://www.eplus.rs/prodajna-prezentacija/>

TRENING AKADEMIJA  
Centar za marketing strategiju ePlus



## Koristi od treninga / kojim veštinama ćete ovladati

Efikasna priprema prezentacije

Storytelling u prodajnoj prezentaciji

Tok prezentacije / dramaturgija

Tehnike plasiranja ponude i ulazak u zaključenje prodaje

Motivacija publike da aktivno učestvuje u vašoj prezentaciji

Kako da budete relevantni u svojoj ponudi

Neverbalna komunikacija i kontrola treme

Veština javnog nastupa

Šta raditi nakon prezentacije

## Kome je trening namenjen

Senior menadžment

Srednji menadžment

Zaposleni u sektorima prodaje i marketinga

Menadžerima koji upravljaju poslovnim jedinicama (kategorija, brend, maloprodajni objekat, proizvodni pogon, servis...)

## Trajanje treninga

1 dan, opcionalno 2 dana

Aktuelno!

# B2B prodaja i marketing

Kompanije koje nemaju sopstvenu maloprodaju, gotovo nikada nisu u situaciji da direktno prodaju krajnjem kupcu. One to rade preko posrednika, koji naše proizvode ili usluge prodaju finalnom korisniku ili ih dorađuju i dalje plasiraju na tržište.

Posrednik je taj koji neretko odlučuje hoće li naš proizvod doći do potrošača, u kom assortimanu i pod kojim uslovima. Ovaj trening će vas naučiti da B2B prodaju tretirate kao H2H – Human to Human i da svojim proizvodima i uslugama date maksimalnu šansu da ih posrednici zavole i maksimalno podrže na putu do tržišta.

<https://www.eplus.rs/trening-b2b-prodaja-i-marketing/>

TRENING AKADEMIJA  
Centar za marketing strategiju ePlus



## Koristi od treninga / kojim veštinama ćete ovladati

Specifičnosti B2B prodaje i marketinga

H2H kao pristup B2B prodaji

Pregovaranje u B2B

Specifičnosti B2B marketinga

Rad sa malim, srednjim i velikim kupcima

B2B prodaja preko granice

Prodajna prezentacija u B2B

Koncept storytellinga u B2B

## Kome je trening namenjen

Senior menadžment

Srednji menadžment

Zaposleni u sektorima prodaje i marketinga

Zaposlenima koji dolaze u kontakt sa B2B kupcima

## Trajanje treninga

2 dana, opcionalno 3 dana

**Jedinstvena  
metodologija!**

# **Storytelling u prodaji**

Storytelling nije tehnika prodaje. Storytelling je koncept komunikacije sa okruženjem. Pričajte tako da vas slušaju sa pažnjom i da svi pamte vaše priče. Tako će se publika udubiti u vašu temu i dobro vas razumeti.

Prezentovanje ponude može biti monotono i nimalo zabavno, osim ako nije deo priče. Naučite kako se pravi priča (a ne bajka) – jer priče su istinite i kreiraju pozitivno uzbudjenje!

<https://www.eplus.rs/storytelling-u-prodaji/>

TRENING AKADEMIJA  
Centar za marketing strategiju ePlus



## **Koristi od treninga / kojim veštinama ćete ovladati**

- Tehnike generisanja ideje za priče
- Tehnike pisanja i kreiranja strukture dobre priče
- Uspešno korišćenje storytellinga u prezentacijama
- Osnovi dramaturgije
- Upotreba audio-vizuelnih alata za predstavljanje priče
- Posao će vam postati zabava, a klijenti najbolja publika

## **Kome je trening namenjen**

- Senior menadžment
- Srednji menadžment
- Zaposleni koji dolaze u kontakt sa kupcima

## **Trajanje treninga**

1 dan, opcionalno 2 dana

**NOVO!**  
Ekskluzivno na tržištu

# Razvoj maloprodajne mreže

U ovom treningu smo kompilirali baš sva znanja neophodna uspešnom menadžeru razvoja maloprodajne mreže. Od izrade planova razvoja, preko analize i odabira lokacija, procene saobraćaja i prometa, izrade studije izvodljivosti i procedure odobrenja projekta – do same realizacije: ugovaranja, pribavljanja neophodnih dozvola i saglasnosti; građevinske realizacije i kontrole radova – i na kraju do primopredaje objekta.

<https://www.eplus.rs/razvoj-maloprodaje/>

TRENING AKADEMIJA  
Centar za marketing strategiju ePlus



## Koristi od treninga / kojim veštinama ćete ovladati

Metodologija identifikacije lokacija od interesa  
Metodologija izračunavanja potencijalne prodaje  
Studije isplativosti i izvodljivosti  
Pregovori i definisanje bitnih elemenata ugovora  
Sve operativne procedure, dozvole i saglasnosti  
Odabir optimalnog izvođača radova i kontrola  
Srednjeročno i dugoročno planiranje razvoja MP mreže

OPEN

## Kome je trening namenjen

Senior menadžment  
Srednji menadžment  
Menadžeri razvoja  
Svi koji odlučuju o razvoju: finansije, operations itd.

## Trajanje treninga

3 dana / 4. dan opcionalno za vežbanje na primerima

# Upravljane promenama

Brojni su razlozi koji kreiraju potrebu za uvođenjem promena u jednoj organizaciji. Koliko god potreba za promenama izgledala logična, uvođenje promena nikada ne ide glatko.

Kada fudbalski tim loše igra, promeni se trener. Šta rade korporacije kada nastane potreba za promenom? Može li tim unutar kompanije da iznese ceo teret promene ili je neophodna pomoć sa strane? Kako voditi ovaj proces na način koji neće ugroziti poslovanje? O tome je ovde reč.



## Koristi od treninga / kojim veštinama ćete ovladati

Upravljanje promenama u korporativnoj kulturi

Koje su faze u procesu promena

Kako pravilno analizirati promene u sistemu

Upravljanje promenama u kriznim situacijama

Modeli upravljanja promenama

Kako se boriti sa otporom prema promenama

Koje su 33 hipoteze otpora promenama

Koji su izvori organizacione kulture

Koje vas zamke čekaju na putu upravljanja promenama

Upravljanje promenama u svim situacijama

Kakva je uloga lidera u procesima promena

## Kome je trening namenjen

Senior menadžment

Srednji menadžment

Stakeholderi zainteresovani za uvođenje promena

## Trajanje treninga

2 dana, opcionalno 3 dana

**Specijalna  
ponuda**

# **Radno-pravna harmonija**

Ovaj intenzivni trening nam daje sva neophodna znanja da se spreče zloupotrebe bolovanja, kršenje discipline, pasivni otpori i drugi oblici nediscipline koji umanjuju efikasnost rada.

Sa druge strane, dajemo vam okvir za stvaranje harmoničnih odnosa poslodavca i zaposlenih, gde se jasno zna koja su međusobna prava i obaveze i kako se to efikasno komunicira.

<https://www.eplus.rs/trening-radno-pravna-harmonija/>

TRENING AKADEMIJA

Centar za marketing strategiju ePlus



## **Koristi od treninga / kojim veštinama ćete ovladati**

Upoznavanje svih pravnih sredstava na raspolaganju

Izrada efikasnih internih akata

Kreiranje efikasnih procedura

Interna i interaktivna komunikacija na relaciji poslodavac – zaposleni

Kako efikasno saradivati sa sindikalnim organizacijama

Stvaranje harmoničnog i profesionalnog okvira za rad

Sve vrste disciplinskih mera i načini njihovog izricanja

Rešavanja brojnih praktičnih primera iz prakse

## **Kome je trening namenjen**

Senior menadžment

HR menadžment

## **Trajanje treninga**

1 dan, opcionalno 2 dana

# Strategija u praksi

Strategija je jedna od reči koja se najviše koristi u biznis vokabularu. Dobro osmišljena strategija jeste metod za efikasno ostvarivanje ciljeva, a oskudno formulisanja i nedovoljno osmišljena „strategija“ se često percipira kao smetnja u poslovanju.

Ovaj trening objedinjuje obuku za primenu najefikasnijih teorija i praktičnih tehnika za strateško planiranje iz celog sveta. Pobrinite se da imate osmišljen i uverljiv plan za poslovni uspeh, koji će vas usmeravati, ali i ostaviti prostor za neophodna prilagođavanja i inovacije.



## Koristi od treninga / kojim veštinama ćete ovladati

- Kako kreirati efikasne strategije na svim nivoima
- Koje su i kako se pravilno izvode osnovne strateške analize
- Korišćenje naprednih alata za planiranje strategije
- Tipovi i odabir poslovne strategije
- Strategije upravljanja portfoijom proizvoda
- Razvoj cenovnih strategija
- Strategije razvoja brenda i komuniciranja sa kupcima
- Kako da razmišljate kao strateg, a ne kao operativac

## Kome je trening namenjen

- Senior menadžment
- Srednji menadžment

## Trajanje treninga

- 2 dana, opcionalno 3 dana

Aktuelno!

# Centar Univerzuma: POTROŠAČ

Kako god bile organizovane naše aktivnosti; i bilo koji kanal prodaje da koristimo, poslednju i presudnu odluku o svom našim naporima na kraju donosi jedna osoba – potrošač.

U ovom treningu saznajte da li je tačna izreka da je potrošač uvek u pravu; kako ga bolje upoznati i šta raditi da pridobijete nove potrošače - a da istovremeno kod postojeće baze povećate stepen lojalnosti.

<https://www.eplus.rs/centar-univerzuma-potrosac/>

TRENING AKADEMIJA  
Centar za marketing strategiju ePlus



## Koristi od treninga / kojim veštinama ćete ovladati

Tipologije potrošača na domaćem tržištu

Upravljanje STP procesom – Segmentation-Targeting-Positioning

Kako potrošači percipiraju vrednost

Kako se podiže stepen zadovoljstva potrošača

Kako potrošači postaju lojalni

Kako nove tehnologije mogu da se koriste za pridobijanje kupaca i postizanje njihovog zadovoljstva

Modeli procesa donošenja odluka kod potrošača

Upravljanje procesom Customer Journey

## Kome je trening namenjen

Senior menadžment

Srednji menadžment

Zaposleni u sektorima prodaje i marketinga

Menadžerima koji upravljaju poslovnim jedinicama (kategorija, brend, maloprodajni objekat, proizvodni pogon, servis...)

## Trajanje treninga

1 dan

Za TOP  
menadžment

# Liderstvo za XXI vek

Permanentno pojavljivanje dosad nepoznatih izazova, u kombinaciji sa novim generacijama menadžera i zaposlenih, zahtevaju posebne veštine kod upravljača jedne organizacije, odnosno korporacije.

Ono što je važno znati, jeste da svaki dobar menadžer, uz kvalitetnu obuku i uz dosta rada na sebi, može postati vrhunski lider. Ovaj trening nam otvara perspektive za početak rada na sebi i samo-usavršavanje.

<https://www.eplus.rs/liderstvo-za-xxi-vek/>

TRENING AKADEMIJA  
Centar za marketing strategiju ePlus



## Koristi od treninga / kojim veštinama ćete ovladati

Glavni izazovi liderstva u kompanijama i suočavanje sa njima

Koje su osobine i veštine lidera, a koje menadžera i preduzetnika

Razvijanje kompetencija lidera

Odnosi između lidera i sledbenika

Emocionalna inteligencija

Stilovi i tipovi lidera

Ekstremno liderstvo

Vođenje promena

## Kome je trening namenjen

Senior menadžment

Srednji menadžment

Zaposleni u sektorima prodaje i marketinga

## Trajanje treninga

2 dana

Aktuelno!

# Poslovna komunikacija

Suština ovog poslovnog treninga je sadržana u jednoj rečenici: Kako da se obraćate drugima, na način da će oni želeti da vas slušaju?

I najbolju informaciju treba prilagoditi i personalizovati za komunikaciju sa vlasnicima biznisa, direktorima, partnerima, kupcima, vladinim službenicima, zaposlenima i drugim stakeholderima.

<https://www.eplus.rs/trening-poslovna-komunikacija/>



TRENING AKADEMIJA  
Centar za marketing strategiju ePlus



## Koristi od treninga / kojim veštinama ćete ovladati

- Koje su komponente komunikacije
- Savladavanje barijera u verbalnoj komunikaciji
- Interkulturnalna i timska komunikacija
- Komunikacija u kriznim situacijama
- Veštine uspešne interpersonalne komunikacije
- Tehnike pisanja poslovnih dopisa i izveštaja
- Upotreba različitih stilova komunikacije
- Struktura usmenog izlaganja
- Šta raditi a šta ne u poslovnoj komunikaciji
- Analiza poruka u poslovnoj komunikaciji

## Kome je trening namenjen

- Senior menadžment
- Srednji menadžment
- Zaposleni u sektorima prodaje i marketinga
- Menadžerima koji upravljaju poslovnim jedinicama (kategorija, brend, maloprodajni objekat, proizvodni pogon, servis...)

## Trajanje treninga

2 dana

Aktuelno!

# Marketing na mestu prodaje

Iako se današnji potrošač sve više samo-informiše preko digitalnih kanala, ipak se u pretežnom broju industrija i proizvodnih kategorija i dalje finalna odluka fino podešava i donosi na samom mestu prodaje.

Kako usaglasiti sve kanale komunikacije sa aktivnostima na mestu prodaje? Kako se izdvojiti iz mase drugih proizvoda i privući pažnju na sebe.

<https://www.eplus.rs/marketing-na-mestu-prodaje/>

TRENING AKADEMIJA  
Centar za marketing strategiju ePlus



## Koristi od treninga / kojim veštinama ćete ovladati

- Uloga mesta prodaje u komunikacionom miksu
- Prodajne zone u MP objektu i oko njega
- Principi brend arhitekture
- Ponašanje potrošača na mestu prodaje
- Customer Journey
- Komunikacija na mestu prodaje
- Sinergija komunikacije na mestu prodaje sa ostalim kanalima komunikacije
- Principi Category Management-a

## Kome je trening namenjen

- Senior menadžment
- Srednji menadžment
- Zaposleni u sektorima prodaje i marketinga
- Zaposlenima koji dolaze u kontakt sa tržištem

## Trajanje treninga

2 dana, opcionalno 3 dana

Aktuelno!

# Digitalni kanali

Upravljanje svakim pojedinačnim digitalnim kanalom je postalo isuviše tehnički zahtevno, tako da imamo specijaliste za svaki posebni digitalni kanal ili alat pojedinačno.

Ovaj trening nije namenjen tim specijalistima. Namenjen je ljudima koji koriste digitalne kanale za interakciju sa tržištem i uči nas kako da usvojenu prodajnu i marketing strategiju pravilno sprovedemo kroz digitalne kanale.

<https://www.eplus.rs/digitalni-kanali/>

TRENING AKADEMIJA  
Centar za marketing strategiju ePlus



## Koristi od treninga / kojim veštinama ćete ovladati

Koji su glavni digitalni kanali i čemu služe

Odnos marketing strategije i strategije digitalnog komuniciranja

Kako kreirati digitalnu strategiju i planove

Kako se odnositi prema Customer Journey

Kako voditi Community Management

Kako kreirati content za digitalne kanale

Osnovi SEO

Usklađivanje digitalne komunikacije sa ostalim kanalima

## Kome je trening namenjen

Senior menadžment

Srednji menadžment

Zaposleni u sektorima prodaje i marketinga

Menadžerima koji dolaze u kontakt sa tržištem

## Trajanje treninga

1 dan, opcionalno 2 dana

Idealno za  
Team Building

# Probudite kreativca u sebi

Istraživanja pokazuju da su najefikasniji ljudi u poslu, oni koji su zadovoljni. Zadovoljstvo se ne kreira samo nagradama, već i načinom kako se posao obavlja. Ukoliko vaši zaposleni koji iznalaže efikasne i kreativne načine da inoviraju svoj posao, znači da ste uspeli.

Pomozimo zaposlenima da probude kreativnu crtu u sebi. Ozbiljan i zabavan trening koji podučava tehnikama generisanja ideja, pisanja i copywritinga, fotografije, video produkcije i drame probudiće kreativca u svakome od nas i otvorice nove vidike u svakodnevnići.

<https://www.eplus.rs/probudite-kreativca-u-sebi/>

```
import sh.net.*;  
import sh.media.*  
  
import sh.utils.Time
```

TRENING AKADEMIJA  
Centar za marketing strategiju ePlus



## Koristi od treninga / kojim veštinama ćete ovladati

Brainstorming tehnike

Tehnike pisanja filmskog scenarija

Proces razvoja kreativnih rešenja u agenciji za marketing

Principi uspešne fotografije

Osnovi video produkcije, scenaristike i režije

Terapijsko delovanje kreativnog rada

Uticaj kreativnosti na inovacione procese

Liderstvo u kreativnoj organizaciji

I am creativity. A free spirit. I am passion.  
Yearning. Sensuality. I am the sound of roaring laughter.  
I am taste. The feeling of sand beneath bare feet.  
I am movement. Vivid colors.  
I am the urge to paint on an empty canvas.

## Kome je trening namenjen

Senior menadžment

Srednji menadžment

Zaposleni u sektorima prodaje i marketinga

Menadžerima koji upravljaju poslovnim jedinicama (kategorija, brend, maloprodajni objekat, proizvodni pogon, servis...)

## Trajanje treninga

1 dan, opcionalno 2 dana

Za TOP  
menadžment

# Mini MBA

Znanje koje pružaju najbolje poslovne škole sveta je često teško dostupno poslovnim ljudima koji imaju kalendar ispunjen poslovnim i privatnim obavezama. A stečeno znanje se mora i obnavljati.

U samo 5 radnih dana, raspoređenih tokom 5 sedmica, predstavićemo vam suštinska znanja vodećih MBA programa iz SAD: 1) Marketing; 2) Etika; 3) Upravljačko računovodstvo; 4) Organizacija; 5) Kvantitativne analize; 6) Finansijski menadžment; 7) Operativni menadžment; 8) Ekonomija; 9) Strategija i 10) MBA veštine – pregovaranje, javni govor, biznis komunikacije, liderstvo, poslovno pravo, planiranje

TRENING AKADEMIJA  
Centar za marketing strategiju ePlus



## Koristi od treninga / kojim veštinama ćete ovladati

Pregled neophodnih znanja jednog lidera i menadžera

Principi efikasnog marketing planiranja

Poslovna etika kao koncept

Prepoznavanje značaja podataka i njihova analiza

Principi uspešne organizacije

Značaj i korišćenje kvantitativnih analiza

Osnove finansijskog menadžmenta i osnovni izveštaji

Principi operativnog menadžmenta

Razumevanje osnovnih ekonomskih kretanja

Osnovi kreiranja uspešne strategije

Sigurnost u poslu i veštine pregovaranja, javnog govora, biznis komunikacija, liderstva, osnovi poslovnog prava i metodologije planiranja

## Kome je trening namenjen

Senior menadžment

Srednji menadžment

## Trajanje treninga

5 dana + 1 dan polaganje ispita za sertifikat

**Specijalna  
ponuda**

# Brend kao dodata vrednost

Vaš brand je sve ono što ljudi misle i pričaju o vama kada znaju da ih niko ne sluša. Upravljanje brendom je upravljanje vašom slikom u glavama drugih ljudi.

Brend arhitektura je sistem organizacije brendova, koji kompaniji omogućava da bude relevantna različitim segmentima tržišta uz optimalno korišćenje resursa i maksimizovanu profitabilnost.

Ovo i još dosta zanimljivih tema pokrivamo u treningu „Brend kao dodatna vrednost“ na veoma razumljiv i pristupačan način.

<https://www.eplus.rs/brend-kao-dodata-vrednost/>

TRENING AKADEMIJA  
Centar za marketing strategiju ePlus



## Koristi od treninga / kojim veštinama ćete ovladati

Šta su brend i atributi brenda

Koji modeli organizacije brendova postoje

Brend arhitektura i upravljanje portfiliom proizvoda

Kako utvrditi status brenda

Kvantitativna i kvalitativna istraživanja

Customer Insights

Definisanje strategije razvoja brenda

Najbolje prakse u građenju brenda

Lojalnost i prednost nad konkurenjom

## Kome je trening namenjen

Senior menadžment

Srednji menadžment

Zaposleni u sektorima prodaje i marketinga

Menadžerima koji upravljaju poslovnim jedinicama (kategorija, brend, maloprodajni objekat, proizvodni pogon, servis...)

## Trajanje treninga

1 dan, opcionalno 2 dana

Aktuelno!

# Upravljanje prodajom

Ovaj klasični trening je nešto što se treba proći svake godine, jer sadržaj redovno inoviramo i razmatramo prodajne tehnike u svim savremenim kanalima prodaje.

Trening sadrži i obiman praktični deo, koji olakšava usvajanje materije i dovodi do kreiranja nove rutine, čak i kod iskusnih prodavaca.

<https://www.eplus.rs/upravljanje-prodajom/>

TRENING AKADEMIJA  
Centar za marketing strategiju ePlus



## Koristi od treninga / kojim veštinama ćete ovladati

- Prodajni kanali
- Tipologija kupaca i prodavaca
- Priprema za prodaju
- Tehnike plasiranja ponude i ulazak u zaključenje prodaje
- Prodajna prezentacija i storytelling
- Kako da budete relevantni u svojoj ponudi
- Upravljanje prodajnim timovima
- Ponašanje potrošala i prodaja
- Prodaja kao igranje šaha

## Kome je trening namenjen

- Senior menadžment
- Srednji menadžment
- Zaposleni u sektorima prodaje i marketinga
- Zaposlenima koji dolaze u kontakt sa tržistem

## Trajanje treninga

2 dana, opcionalno 3 dana

# Izvoz kao strategija

Oslanjanje samo na jedan kanal prodaje je rizična poslovna strategija. Diverzifikacija kupaca je neophodnost.

Sa današnjim razvojem sredstava komunikacije i logistike, pokretanja izvoznih poslova nije nikada bilo dostupnije kompanijama u svim delovima sveta, bez obzira na njihovu veličinu kompanije i kapacitete kojima raspolažu.

Za treninge iz ove oblasti su nas više puta angažovali kroz projekte Razvojne agencije Srbije, USAID-a i projekte proške privrede finansirane od strane EU.



## Koristi od treninga / kojim veštinama ćete ovladati

- Kako da se pripremite za izvozne aktivnosti
- Kako da uradite analize ciljnih tržišta
- Neophodne strateške analize za ulazak u nova tržišta
- Kako da odaberete izvoznu strategiju koja najviše odgovara vašim potrebama
- Upravljanje neophodnim internim resursima
- Kako do finansiranja izvoznih poslova
- Kako da napravite plan izvoza
- Kako da pripremite i organizujete sajamsku prezentaciju u inostranstvu
- Pravila ponašanja u međunarodnom poslovanju

## Kome je trening namenjen

- Senior menadžment
- Srednji menadžment zadužen za izvoz
- Zaposleni u sektorima prodaje i marketinga u izvoznim kompanijama
- Menadžerima u kompanijama koji tek planiraju izvoz

## Trajanje treninga

2 dana, opcionalno 3 dana

# Ponuda za novembar '20



	Katalog treninga 2020/21	Napomena	Minimalni broj polaznika	Trajanje u danima	Cena po polazniku:	Dodatni dan po polazniku (opciono)	Kojim sektorima je namenjen trening:
1	Razvoj maloprodajne mreže	Ekskluzivno na tržištu! Novo!	5	3	490 €	120 €	Prodaja, Marketing, Generalni menadžment, Real Estate Development, Finansije, Operations
2	Originalna prodajna prezentacija	Jedinstvena metodologija	4	1	190 €	120 €	Prodaja; Marketing, Generalni menadžment
3	Storytelling u prodaji	Jedinstvena metodologija	4	1	240 €	120 €	Prodaja; Marketing, Generalni menadžment
4	B2B prodaja i marketing	Aktuelno	4	2	290 €	120 €	Prodaja; Marketing, Generalni menadžment
5	Upravljanje promenama	Aktuelno	4	2	290 €	120 €	Prodaja; Marketing, Generalni menadžment, IT, Operations, Finansije
6	Radno-pravna harmonija	Specijalna ponuda	3	1	190 €	120 €	Human Resources, Pravni, Opšti poslovi, Generalni menadžment
7	Strategija u praksi	Za TOP menadžment	4	2	290 €	120 €	Prodaja; Marketing, Generalni menadžment, Finansije, Operations
8	Centar Univerzuma: Potrošač!	Specijalna ponuda	4	1	190 €	120 €	Prodaja; Marketing, Generalni menadžment
9	Liderstvo za XXI vek	Za TOP menadžment	4	2	290 €	120 €	Generalni menadžment, Senior menadžment
10	Poslovna komunikacija novog doba	Aktuelno	4	2	290 €	120 €	Prodaja; Marketing, Generalni menadžment
11	Marketing na mestu prodaje	Aktuelno	4	2	290 €	120 €	Prodaja; Marketing
12	Digitalni kanali	Specijalna ponuda	4	1	190 €	120 €	Prodaja; Marketing, Generalni menadžment
13	Probudite kreativnca u sebi	Idealno za tim building	4	1	240 €	120 €	Prodaja; Marketing, Generalni menadžment, Team Buildings
14	Mini MBA	Ekskluzivno na tržištu!	2	5	1,690 €	120 €	Senior menadžment
15	Brend kao dodata vrednost	Insajderske tajne	4	1	240 €	120 €	Prodaja; Marketing, Generalni menadžment
16	Upravljanje prodajom	Insajderske tajne	4	2	290 €	120 €	Prodaja; Marketing, Generalni menadžment
17	Izvoz kao strategija	Domaći i inostrani predavači	4	2	390 €	120 €	Prodaja; Marketing, Generalni menadžment

Posebne pogodnosti za veći broj polaznika! Opcioni dati su namenjeni za dodatni praktični rad.



Hvala na pažnji!

Za više informacija budite  
slobodni da me kontaktirate!

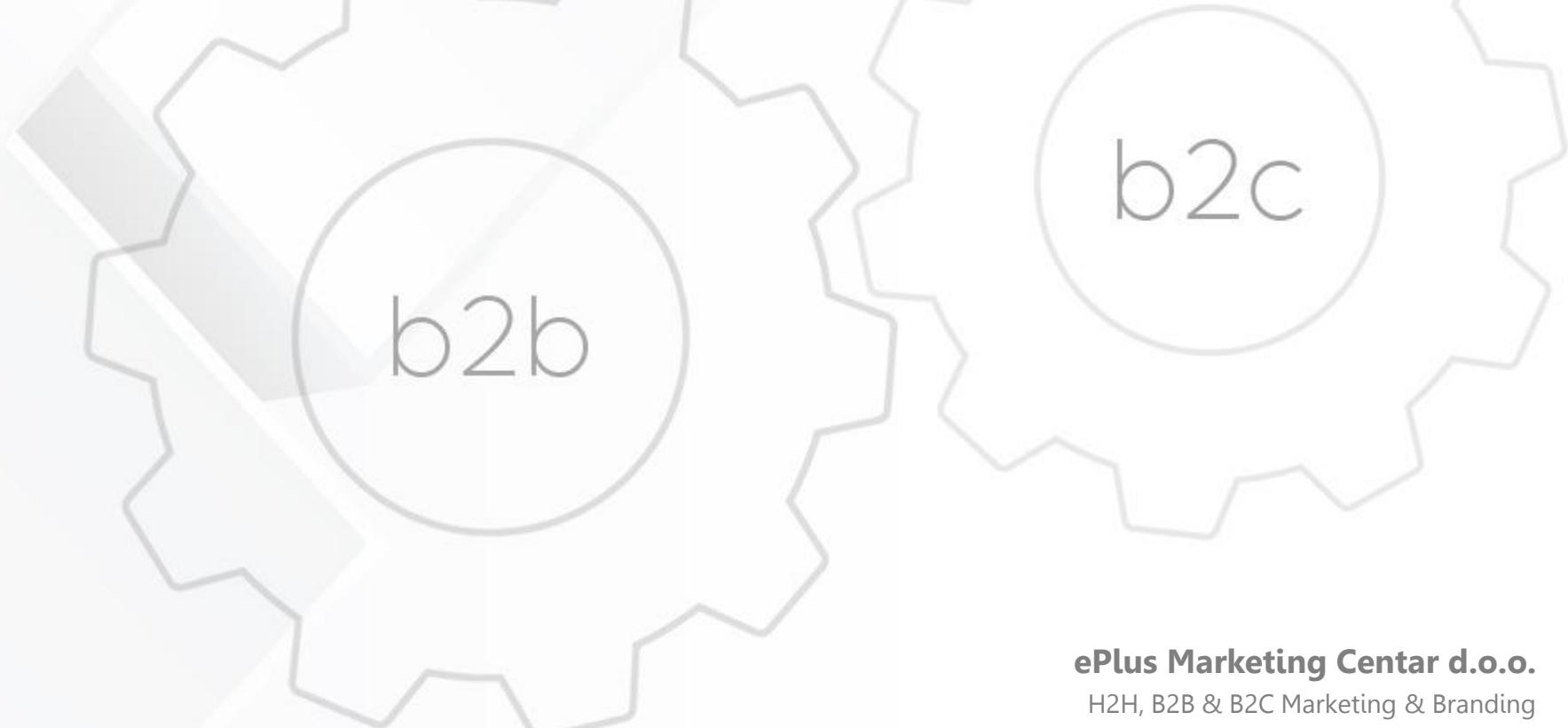
**Stefan Ivanović**, CEO / Team Leader

Mob: +381 63 244 441

e-mail: [stefan.ivanovic@eplus.rs](mailto:stefan.ivanovic@eplus.rs)

[www.eplus.rs](http://www.eplus.rs)

Creative work in this presentation is owned by ePlus Marketing Centar d.o.o and cannot be used in whole or partially without written consent of the Agency. Not for external use.



**ePlus Marketing Centar d.o.o.**

H2H, B2B & B2C Marketing & Branding

Ljubinke Bobić 13

11070 Novi Beograd

