

1. SALES KONGRES 2024.

7.10.2024.

Beograd

Crowne Plaza Hotel

MENADŽMENT
CENTAR
BEOGRAD



500 DIREKTORA PRODAJE
NA JEDNOM MESTU

Iskoristi priliku za komunikaciju,
kolaboraciju i umrežavanje



Agenda

1. SALES KONGRES 2024.

7.10.2024.
Beograd
Hotel Crowne Plaza

500 DIREKTORA
PRODAJE NA
JEDNOM
MESTU

Iskoristi priliku za
komunikaciju,
kolaboraciju i
umrežavanje

MENADŽMENT
CENTAR
BEOGRAD

mcb
edukacija

	SALA 1	SALA 2	SALA 3	SALA 4
07:00 – 09:00	Registracija, doručak i upoznavanje			
09:00 – 09:30	Pavle Šćepanović Menadžment Centar Beograd			
09:30 – 10:30	#1 CEO I PRODAJA Veština pobeđivanja: Kako voditi i pobeđivati sa prodajnim timovima?			
10:30 – 10:45	Zlatni sponzor			
10:45 – 11:00	Speed networking			
11:00 – 11:45	Pauza			
11:45 – 12:00	Sponzor 1	Sponzor 2	Sponzor 3	Sponzor 4
12:00 – 12:45	#2 BREND I PRODAJA Kako koristiti prodajne kanale za rast i prepoznatljivost brenda?	#3 ZALIHE I PRODAJA Harmonija između zaliha i prodaje: Ključ za efikasno upravljanje lancem snabdevanja i bez Out-Of- Stock	#4 CRM Korak ispred konkurencije: Kako iskoristiti snagu analitike CRM-a za napredne prodajne odluke	#5 SALES CAPABILITY I Izgradnja prodajnih sposobnosti prodavaca – znanja, veštine, stavovi i motivacija
12:45 – 13:30	#6 SALES CAPABILITY II Izgradnja prodajnih sposobnosti prodavaca – znanja, veštine, stavovi i motivacija	#7 PRODAJNI CONTROLLING Koji su ključni pokazatelji performansi (KPI) za praćenje uspešnosti prodajnih timova?	#8 PRODAJNA LOGISTIKA Sinergija u akciji: Integracija kanala prodaje za beskompromisni kvalitet isporuke	#9 ALATI PRODAJE – CROSS SELLING I UP SELLING Kako efikasno primenjivati cross-selling i up-selling kako bi se povećala prodaja?
13:30 – 15:00	Ručak			
15:00 – 15:45	#10 SUPER BRENDOVI Globalno znanje i lokalna primena u Srbiji	#11 SRBIJA vs REGION Sličnosti i razlike u prodajnom pristupu – Šta možemo naučiti jedni od drugih?	#12 E-COMMERCE PRODAJA Digitalna revolucija: Sličnosti i razlike klasične (OFF) i digitalne (ON) prodaje	
15:45 – 16:30	#13 LIDERSTVO U PRODAJI Šta čini vrhunskog direktora prodaje?			

Sa zadovoljstvom vas pozivamo na 1. SALES Kongres, koji će okupiti preko 500 direktora prodaje, sa 70 panelista koji će deliti svoja iskustva i najbolje prakse.

Diskutovaćemo o temama kao što su veštine liderstva u prodaji, korišćenje prodajnih kanala za rast brenda i efikasno upravljanje lancem snabdevanja, kao i o snazi analitike CRM-a, integraciji kanala prodaje, ključnim pokazateljima performansi i tehnologijama za izgradnju lojalnosti potrošača.

Posebna pažnja biće posvećena digitalnoj revoluciji u prodaji i veštinama koje čine vrhunskog direktora prodaje.

Pridružite nam se 7.10. 2024. u Hotelu Crowne Plaza u Beogradu i postanite deo prve generacije lidera koja će transformisati prodajnu industriju u Srbiji!



Pavle Šćepanović
Konsultant
Menadžment Centar Beograd



#1 CEO I PRODAJA

Veština pobeđivanja: Kako voditi i pobeđivati sa prodajnim timovima?



1. SALES
KONGRES
2024.



Savo Bakmaz
Generalni direktor
MAXBET



Robert Jenovai
Potpredsednik za tržište Srbije
NELT GROUP



Nikola Riznić
Generalni direktor
D EXPRESS



Miloš Jauković
Generalni direktor
DR. MAX



#2 BREND I PRODAJA

Kako koristiti prodajne kanale za rast i prepoznatljivost brenda?



Jovan Bugarčić
Direktor marketinga
IMLEK



Milan Perić
Marketing and Communications Director
CARLSBERG SRBIJA



Nikola Unković
Business Development Manager for
Serbia, Montenegro, Croatia & BiH
MARS



Nikola Matić
Nacionalni menadžer prodaje
SINALCO



Vladimir Zarić
Chief Marketing Officer
ANANAS E-COMMERCE



#3 ZALIHE I PRODAJA

Harmonija između zaliha i prodaje: Ključ za efikasno upravljanje lancem snabdevanja i bez Out-Of-Stock



1. SALES
KONGRES
2024.



Ivan Vidosavljević
Direktor prodaje
DR. OETKER



Dalibor Jelesić
Direktor prodaje
KNJAZ MILOŠ



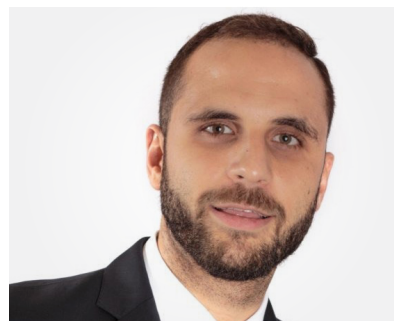
KNJAZ MILOŠ



Goran Srezoski
Direktor prodaje
ZLATIBORAC



Saša Vladislavljević
Direktor prodaje
FRONERI



Dušan Beočanin
Manager
KEARNEY

KEARNEY



#4 CRM

Korak ispred konkurencije: Kako iskoristiti snagu analitike CRM-a za napredne prodajne odluke



1. SALES
KONGRES
2024.



Rastko Nicić

Član Izvršnog odbora zadužen za poslove sa stanovništvom UNICREDIT BANKA



Jasmina Šarić

Direktor Sektora za upravljanje korporativnim proizvodima i poslovima ERSTE BANKA



Nenad Lučić

Direktor prodaje MEDIGROUP



Ivan Gagić

Cement Sales Manager MORAVACEM



#5 SALES CAPABILITY I

Izgradnja prodajnih sposobnosti prodavaca – znanja, veštine, stavovi i motivacija



1. SALES
KONGRES
2024.



Sofija Davidović
Head of Multinational Corporates
Department
RAIFFEISEN BANKA



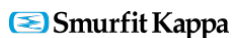
Marko Jovanović
Group KA Manager SRB, SLO & CRO
NECTAR GROUP



Marc Ernest Garofani
Generalni direktor
SUPERVERO



Njegoš Vidojević
Direktor prodaje i marketinga
SMURFIT KAPPA AVALA ADA



Žarko Savić
Menadžer razvoja prodajne
organizacije Nelt Grupe
NELT GROUP



#6 SALES CAPABILITY II

Izgradnja prodajnih sposobnosti prodavaca – znanja, veštine, stavovi i motivacija



1. SALES
KONGRES
2024.



Nataša Marjanović, CFA
Member of the Executive Board
GENERALI OSIGURANJE



Vladimir Bošković
Člana Izvršnog odbora za poslove
sa stanovništvom i privredom
NLB KOMERCIJALNA BANKA



Aleksandar Prelić
Head of Key Accounts
COCA COLA



Nenad Rastovac
SCEB Sales Capability
Development Manager
PEPSICO



Dejan Boljanović
Head of Sales SBU Beverages
Serbia and Macedonia
ATLANTIC GRUPA



#7 PRODAJNI CONTROLLING

Koji su ključni pokazatelji performansi (KPI) za praćenje uspešnosti prodajnih timova?



Milan Radoš
Chief Commercial Officer
CARNEX



Miloš Andan
Commercial Affairs Director
AL DAHRA



Predrag Anđelić
Direktor prodaje
PATENT CO



Đoko Bodiroga
Director of Business Development
VEGA IT



Slobodan Koso
Sales Manager Srbija
PEPSICO



#8 PRODAJNA LOGISTIKA

Sinergija u akciji: Integracija kanala prodaje za beskompromisni kvalitet isporuke



1. SALES
KONGRES
2024.



Dimitrije Stojanović
Generalni direktor
GOMEX



Goran Pejić
Komerčijalni direktor
KNEZ PETROL



Vladimir Šarac
Direktor prodaje
TRANSFERA



Zoran Zagorac
Direktor prodaje
CITY EXPRESS



Vladimir Šobić
Komerčijalni direktor
P.S. FASHION



#9 ALATI PRODAJE - CROSS SELLING I UP SELLING

Kako efikasno primenjivati cross-selling i up-selling kako bi se povećala prodaja?



1. SALES
KONGRES
2024.



Miloš Marković
Direktor prodaje RC-RS DI S-REG
SIEMENS



Dario Vlačić
Direktor prodaje
BMW



Vladimir Plemić
Director for strategic and
international projects
COMTRADE



Jovan Tomić
Director of Corporate Sales
ORION TELEKOM



Mladen Samardžija
Commercial Director
WIENERBERGER SERBIA



#10 SUPER BRENDOWI

Globalno znanje i lokalna primena u Srbiji



1. SALES
KONGRES
2024.



Nebojša Popović
Country Manager of
Serbia and Montenegro
UNILEVER



Nikola Unković
Business Development Manager for
Serbia, Montenegro, Croatia & BiH
MARS



Marija Kačunković
Generalni direktor
INTERSPORT



Savo Bakmaz
Generalni direktor
MAXBET



Branka Pudrlja Durbaba
Glavna direktorka za prodaju
i zadovoljstvo korisnika
A1 SRBIJA



11 SRBIJA vs REGION

Sličnosti i razlike u prodajnom pristupu – Šta možemo naučiti jedni od drugih?



Sanja Jakovljević
Generalni direktor
BEOROL



Danijela Peruničić
Izvršni direktor
S PRESS+



Ksenija Karić
Group Sales Manager,
Dedicated Solutions
ASSECO



Srđan Starčević
Generalni direktor
DON DON



1. SALES
KONGRES
2024.



#12 E-COMMERCE PRODAJA

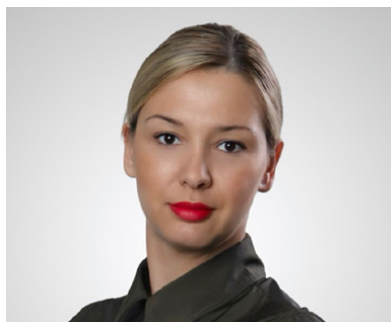
Digitalna revolucija: Sličnosti i razlike klasične (OFF) i digitalne (ON) prodaje



1. SALES
KONGRES
2024.



Ljiljana Ahmetović
Generalni direktor
SHOPPSTER



Milica Milošević
Direktor sektora marketinga i
komunikacija
DTL PERSU



Andres Simović
Direktor prodaje
GLOVO



Vladimir Ćuk
Head of Marketing and E-commerce
GIGATRON



Srđan Plamenac
Head of E-commerce
REMIKS.COM



#13 LIDERSTVO U PRODAJI

Šta čini vrhunskog direktora prodaje?



1. SALES
KONGRES
2024.



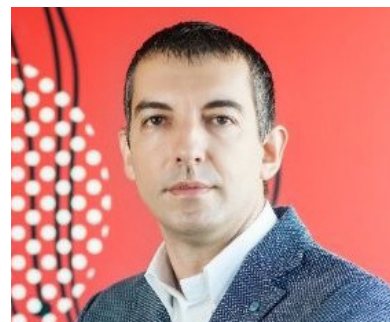
Katarina Subotić
Izvršni direktor za prodaju
TELEKOM SRBIJA

Telekom Srbija



Ivan Stojanović
Direktor sektora za poslovne korisnike
YETTEL

Yettel.



Igor Mihailović
Sales director
IMLEK



Ivan Terzić
Direktor funkcije biznisa
PEŠTAN



Bojan Švonja
Commercial Director
BEKAMENT



Dragan Buača
Sales Director EU & FSS
SCHNEIDER ELECTRIC



Registracija (EUR)	Super rana prijava i uplata do 31. 07. 2024.	Rana prijava i uplata do 31. 08. 2024.	Regularna prijava i uplata od 01. 09. 2024.
	349	399	449

Porez PDV je 20%

Mesto i lokacija 07. 10. 2024. Beograd, Hotel Crowne Plaza

Prijave Menadžment Centar Beograd
+381 11 3047 126
+381 63 8500 991 (Mobilni, Viber, WhatsApp)
www.mcb.rs
office@mcb.rs

Naš brend

Menadžment Centar Beograd organizuje najbolje kongrese u Srbiji.

Praktično

Svi panelisti dolaze iz prakse. Oni donose najbolja znanja iz svojih kompanija.

Top level

Panelisti dolaze iz najboljih kompanija u Srbiji. Oni se nalaze na direktorskim pozicijama u svojim kompanijama.

Aktuelno

Teme koje obrađujemo su uvek aktuelne. Mi gledamo sadašnjost, ali istovremeno i budućnost profesije prodaje.

Zabavno

Mi smo profesionalci i zbog toga smo najveća kompanija za obuke u Srbiji. Sa druge strane, mi volimo i da napravimo dobru zabavu na kongresima. Naše kongrese svi obožavaju

Organizator



Menadžment Centar Beograd
Beograd, Ustanička 189
+381 11 3047 126
+381 63 8500 991
office@mcb.rs; www.mcb.rs

Zlatni sponzori

Srebrni sponzori

Bronzani sponzori

Programski partner

KEARNEY

Zvanična voda

**Proлом
voda**

Sponzor doručka

Zvanično osveženje



Pokrovitelji



Zvanično vino

Zvanična kafa

Zvanični sladoled

Zvanična medicinska podrška

Zvanični modni partner



Partneri
