

3. SALES KONGRES

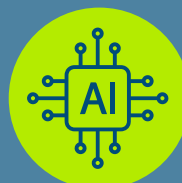
12.10.2026.

Beograd
Crowne Plaza Hotel

500 DIREKTORA
PRODAJE
NA JEDNOM
MESTU

Iskoristi priliku
za komunikaciju,
kolaboraciju
i umrežavanje

www.sales-kongres.rs



AI
U PRODAJI



DIGITALNA
TRANSFORMACIJA
PRODAJE



LIDERSTVO
U PRODAJI

	SALA 1	SALA 2	SALA 3	SALA 4
07:00 – 09:00	 ZLATIBORAC DORUČAK: Doručak, upoznavanje učesnika, networking i sponzorski štandovi			
09:00 – 09:15	Pavle Šćepanović, direktor prodaje, MENADŽMENT CENTAR BEOGRAD			
09:15 – 10:00	#1. RAST RAST, RAST, RAST	#2. RAST RAST, RAST, RAST	#3. LIDERSTVO KAD PLAN PUKNE, LIDER SE VIDI	#4. LIDERSTVO KADA DEVOJKE MARŠIRAJU
10:00 – 10:20	 FROM GLOBAL REACH TO LOCAL GROWTH	 E-OTPREMNICE, E-PRIJEMNICE, E-EEEE..... PREĐITE LAGANO	 AI KAO AKCELERATOR INTELIGENTNE AUTOMATIZACIJE POSLOVNIH PROCESA	 KONGRESI & BANJE: SKRIVENI POTENCIJAL
10:20 – 10:40	 SLEDEĆI NAJBOLJI POTEZ: AI KOJI ZNA ŠTA PONUDITI KUPCU I KADA	 PRODAJNI AI AGENT U PRAKSI: KAKO DO STOPE KONVERZIJE OD 30%?	 AI MARKETING AUTOMATIZACIJA	 PRODAJA IMA IDEJA. MARKETING IMA KAMPANJU. SAJT IMA BACKLOG.
10:40 – 11:25	#5. SISTEM NAGRAĐIVANJA BONUS KOJI POKREĆE, A NE DELI TIM	#6. AI U PRODAJI AI AGENT KOJI RADI 24/7	#7. DIGITALNA TRANSFORMACIJA TEHNOLOGIJA NE PRAVI RAST SAMA	#8. MESTO PRODAJE POLICA KAO RATNO POLJE
11:25 – 12:00	SPEED NETWORKING: Upoznaj 30 direktora prodaje za 30 minuta			
12:00 – 12:45	  LAVAZZA KAFA: Predah uz kafu i sjajne kićlice			
12:45 – 13:30	#9. OMNICHANNEL JEDAN KUPAC, PET PRODAJNIH KANALA	#10. COACHING MENADŽER KOJI SAMO TRAŽI REPORT VEĆ KASNI	#11. RAZVOJ PRODAVACA OBUKA KOJA SE VIDI U P&L-U	#12. KANALI PRODAJE DISTRIBUTER NIJE PREČICA NEGO STRATEGIJA
13:30 – 14:15	#13. AI U PRODAJI MIT ILI ISTVARNOST?	#14. AI ANALITIKA PODACI OTKRIVAJU SLEDEĆI DIL	#15. CRM TRANSFORMACIJA PROBLEM NIJE U SOFTVERU	#16. ECOMMERCE DIGITALNA POLICA ODLUČUJE PRE KLIKA
14:15 – 15:00	 WALTER ČEVAPI: Pauza za ručak uz Walter čevape i opušteno druženje učesnika			
15:00 – 15:45	#17. STRATEGIJA VALUE SELLING ILI TRKA DO DNA	#18. DIGITALNI KUPAC B2B PRODAJA VIŠE NIJE ISTA	#19. BRENDIRANJE KAD BREND TRAŽI PRIČU, A PRODAJA TRAŽI BROJ	#20. MARKETPLACE KADA PLATFORME POSTANU GLAVNI KANAL RASTA
15:45 – 16:30	#21. DIREKTOR PRODAJE ŠTA ODVAJA PROSEČNOG OD VRHUNSKOG?	#22. DIREKTOR PRODAJE ŠTA ODVAJA PROSEČNOG OD VRHUNSKOG?	#23. UPRAVLJANJE PROMENAMA STARI MODEL PRODAJE VIŠE NE DAJE ISTI REZULTAT	#24. TALENTI NAJSKUPLJI POPUST ZOVE SE ODLIV TALENTA
16:30 – 18:30	 CROWNE PLAZA VEČERA: Opuštanje uz večeru, čašu vina i laganu muziku			

Dobrodošli na **3. SALES Kongres 2026.** – mesto gde govorimo o prodaji koja donosi rast, maržu i konkretan rezultat.

Ovogodišnji kongres ima tri velika fokusa: **AI, digitalna transformacija i liderstvo u prodaji.**

AI više nije tema za budućnost. On već danas menja pripremu prodavca, analitiku, ponude, follow-up i način na koji menadžeri vode timove. Pitanje više nije da li ćemo ga koristiti, već koliko brzo i pametno.

Digitalna transformacija i eCommerce menja ponašanje kupaca. B2B i B2C kupac želi brzinu, dostupnost, personalizaciju i jednostavno iskustvo. Zato ćemo govoriti o eCommerce, digitalnoj polici, marketplace-u, omnichannel pristupu i kanalima koji donose rast bez gubitka kontrole nad maržom.

Treći fokus je **liderstvo**. Kada target kasni, kada tim gubi energiju, kada tržište pritiska – tada se vidi pravi direktor prodaje. Lider koji coachuje, razvija ljude, brani vrednost i pravi sistem koji pokreće rezultat.

Dobrodošli na kongres za one koji prodaju pametnije, brže i hrabrije.



Pavle Šćepanović
Direktor prodaje
MENADŽMENT CENTAR BEOGRAD



AI
U PRODAJI



DIGITALNA
TRANSFORMACIJA
PRODAJE



LIDERSTVO
U PRODAJI

PREZENTACIJE



3. SALES
KONGRES
2026.

SALA 1

FROM GLOBAL REACH
TO LOCAL GROWTH

10:00-10:20



Ljiljana Lukić
Sales Specialist and Reefer & Fresh
Produce Specialist
MSC SERBIA



SALA 2

E-OTPREMNICE, E-PRIJEMNICE,
E-EEEE..... PREĐITE LAGANO



Risto Ćuk
Direktor
PRO BIT



SALA 3

AI KAO AKCELERATOR
INTELIGENTNE AUTOMATIZACIJE
POSLOVNIH PROCESA



Zlatko Dubljanin
Executive manager & Co-Owner
EIM



SALA 4

KONGRESI & BANJE:
SKRIVENI POTENCIJAL



Rada Veljović
Menadžer prodaje
PLANINKA



SLEDEĆI NAJBOLJI POTEZ:
AI KOJI ZNA ŠTA PONUDITI
KUPCU I KADA

10:20-10:40



Marija Koštan
Senior konsultant
BE-TERNA



PRODAJNI AI AGENT U PRAKSI:
KAKO DO STOPE KONVERZIJE OD 30%?



Dejan Janković
CEO & Founder
CLOVER4



AI MARKETING AUTOMATIZACIJA



Nikola Radenković
Dev Team Lead
SALES SNAP



PRODAJA IMA IDEJA.
MARKETING IMA KAMPANJU.
SAJT IMA BACKLOG.



Milan Čekić
CEO & Co-Founder
SANTOS DIGITAL



SALA 1 | 11:25–12:00

Speed networking

Brzi susreti 1 na 1

30 direktora prodaje za 30 minuta



3. SALES
KONGRES
2026.



Uhvati energiju zajednice
PRAVO MESTO DA UPOZNAŠ PRAVE LJUDE



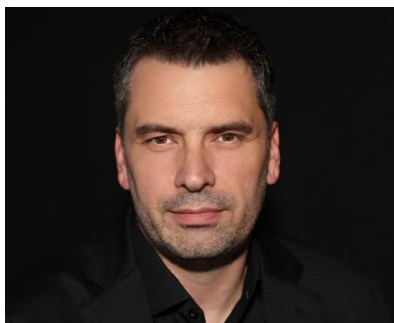
#1 RAST

RAST, RAST, RAST

Generalni direktor i direktor prodaje – partnerstvo koje diktira rast



**3. SALES
KONGRES
2026.**



Savo Bakmaz
Generalni direktor
MAXBET



Milorad Krstikeski
Country Manager Serbia & Monte-
negro at British American Tobacco
BRITISH AMERICAN TOBACCO



Nenad Mišćević
Potpredsednik za tržište Srbije
NELT GROUP
NeltGroup



Vladan Balaban
Predsednik
M&I SYSTEMS GROUP



Dušan Milićević
Generalni direktor
COMTRADE SYSTEM INTEGRATION



AI
U PRODAJI



DIGITALNA
TRANSFORMACIJA
PRODAJE



LIDERSTVO
U PRODAJI

#2 RAST

RAST, RAST, RAST

Generalni direktor i direktor prodaje – partnerstvo koje diktira rast



3. SALES
KONGRES
2026.



Marko Martinović
Generalni direktor
FRIKOM



Nebojša Popović
Country Manager
of Serbia and Montenegro
UNILEVER



Obrad Popović
Generalni direktor
DTL - Domaći Trgovački Lanac



Radmilo Vlačić
Director Commercial Operations
PHILIP MORRIS



Mladen Paunić
Generalni direktor
WALTER BBQ



AI
U PRODAJI



DIGITALNA
TRANSFORMACIJA
PRODAJE



LIDERSTVO
U PRODAJI

#3 LIDERSTVO

KAD PLAN PUKNE, LIDER SE VIDI

U trenutku kada prodaja kasni,
vidi se ko zaista ume da vodi tim



Ivan Terzić

Direktor funkcije biznisa
PEŠTAN



Slobodan Pešić

COO Porsche Inter auto Srbija i
direktor Porsche Beograd Ada
PORSCHE SCG



Nedim Milišić

Head of corporate relationship man-
agement and financial institutions
RAIFFEISEN BANKA



**Raiffeisen
Bank**



**3. SALES
KONGRES
2026.**



AI
U PRODAJI



DIGITALNA
TRANSFORMACIJA
PRODAJE



LIDERSTVO
U PRODAJI

#4 LIDERSTVO

KADA DEVOJKE MARŠIRAJU

Kako izgleda voditi kompaniju i prodaju iz ženske perspektive?



3. SALES
KONGRES
2026.



Sanja Jakovljević

Suvlasnik
BEOROL



Đurđa Radivojević

Generalni direktor
SMURFITWESTROCK AVALA ADA



Ina Bulat

Head of South East Europe
MERCK



Andrijana Đorđević

General Manager
CENTROSINERGIJA



Valentina Gagić

Generalni direktor
LISCA



AI
U PRODAJI



DIGITALNA
TRANSFORMACIJA
PRODAJE



LIDERSTVO
U PRODAJI

#5 SISTEM NAGRAĐIVANJA

BONUS KOJI POKREĆE, A NE DELI TIM

Kako napraviti incentive model koji vuče rast,
a ne internu politiku



3. SALES
KONGRES
2026.



Dimitrije Stojanović
Generalni direktor
GOMEX



Miroslav Topić
Direktor Sektor za stanovništvo i
upravljanje mrežom filijala
NOVA BANKA AD BANJA LUKA



Amina Gubaljević
General Manager Oriflame B&H,
Head of Cluster Western Balkan
ORIFLAME COSMETICS



AI
U PRODAJI



DIGITALNA
TRANSFORMACIJA
PRODAJE



LIDERSTVO
U PRODAJI

#6 AI U PRODAJI

AI AGENT KOJI RADI 24/7

Kako AI agenti mogu da pomognu prodavcima?



3. SALES
KONGRES
2026.



Katarina Subotić
Izvršni direktor za prodaju
TELEKOM SRBIJA
Telekom Srbija



Ivan Košutić
Generalni direktor
SALES SNAP
salesnap
MARKETING AUTOMATION



Željko Petrović
Direktor Divizije za poslovanje sa
fizičkim licima i malim biznisom /
Član Izvršnog Odbora
BANCA INTESA BEOGRAD
BANCA INTESA
Intesa Sanpaolo Group



Nenad Lučić
Izvršni direktor
EUROMEDIK
EUROMEDIK +



Zlatko Dubljanin
Executive manager & Co-Owner
EIM
EIM
Enterprise
Information
Management



AI
U PRODAJI



DIGITALNA
TRANSFORMACIJA
PRODAJE



LIDERSTVO
U PRODAJI

#7 DIGITALNA TRANSFORMACIJA

TEHNOLOGIJA NE PRAVI RAST SAMA

Zašto mnoge kompanije ulažu u alate,
a i dalje ne menjaju prodajne rezultate

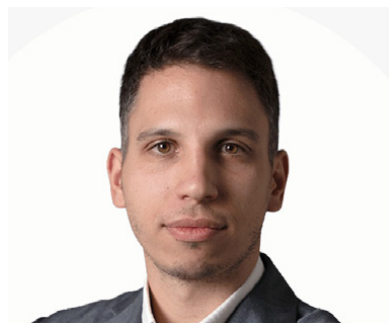


Damir Đorđević
Director B2B Sales
YETTEL

Yettel.



Vukašin Živković
Direktor Sektora razvoja
PAYSPOT



Goran Varađanin
Intelligent Automation
Program Manager
M&I SYSTEMS GROUP



3. SALES
KONGRES
2026.



AI
U PRODAJI



DIGITALNA
TRANSFORMACIJA
PRODAJE



LIDERSTVO
U PRODAJI

#8 MESTO PRODAJE

POLICA KAO RATNO POLJE

Kako imati ubitačnu egzekuciju na mestu prodaje
i obezbediti izlaznost, maržu i vidljivost?



Milica Golubović

Direktor za menadžment formata
i izgradnju
DELHAIZE

DELHAIZE  **SERBIA**



Aleksandar Antić

Direktor prodaje
HEINEKEN SRBIJA

 **HEINEKEN**



Nemanja Đurović

Commercial Excellence Director
FRIKOM





**3. SALES
KONGRES
2026.**



AI
U PRODAJI



DIGITALNA
TRANSFORMACIJA
PRODAJE



LIDERSTVO
U PRODAJI

#9 OMNICHANNEL

JEDAN KUPAC, PET PRODAJNIH KANALA

Sinhronizacija terena, key account-a,
webshopa, call centra i distributera



3. SALES
KONGRES
2026.



Dragan Dulić
Direktor retaila
BENU



Vladimir Milosavljević
Head Of External Sales Department
GENERALI OSIGURANJE SRBIJA



Matej Vuksan
Marketing Manager
PHILIPS



Miloš Mijić
direktor
DOMAĆE KIFLICE



AI
U PRODAJI



DIGITALNA
TRANSFORMACIJA
PRODAJE



LIDERSTVO
U PRODAJI

#10 COACHING

MENADŽER KOJI SAMO TRAŽI REPORT VEĆ KASNI

Coaching menja rezultat više nego kontrola,
pritisak i administracija



3. SALES
KONGRES
2026.



Dragana Orlandić
Generalni direktor
DAHLIA



Bojan Vračević
Predsednik Izvršnog odbora
OTP LEASING SRBIJA



Bojan Jevremović
Office Leasing Director
MPC Properties



Božidar Grabović
Regionalni menadžer, Prodaja
DM DROGERIE MARKT



AI
U PRODAJI



DIGITALNA
TRANSFORMACIJA
PRODAJE



LIDERSTVO
U PRODAJI

#11 RAZVOJ PRODAVACA

OBUKA KOJA SE VIDI U P&L-U

Razvoj prodavaca treba povezati sa KPI-jevima,
ne samo sa utiskom posle treninga



Voislav Pantić
BiH & NMKD Sales Director
SPORT VISION



Milica Golubović
Direktor za menadžment formata
i izgradnju
DELHAIZE



Marko Vidić
Sales Manager for cement,
aggregates and AAC
MORAVACEM



3. SALES
KONGRES
2026.



AI
U PRODAJI



DIGITALNA
TRANSFORMACIJA
PRODAJE



LIDERSTVO
U PRODAJI

#12 KANALI PRODAJE

DISTRIBUTER NIJE PREČICA NEGO STRATEGIJA

Kanal prodaje donosi rast samo kada ima jasnu logiku, pokrivenost i profitabilnost



3. SALES
KONGRES
2026.



Robert Jenovai
Business Development Director
NELT GROUP
NeltGroup



Dobrivoje Đorđević
Head of sales TT & modern trade
Balkan countries
HENKEL



Željko Ciganović
Generalni direktor
ALEVA



AI
U PRODAJI



DIGITALNA
TRANSFORMACIJA
PRODAJE



LIDERSTVO
U PRODAJI

#13 AI U PRODAJI

MIT ILI STVARNOST?

AI neće zameniti prodavca, ali će zameniti sporog prodavca.
Kako AI menja pripremu, ponudu, follow-up
i fokus menadžera u prodaji?



Ivan Košutić
Generalni direktor
SALES SNAP



Aleksandar Pavlović
Commercial Lead & Partner
EXSOLVO



Jovan Savičević
Senior Manager EYP – Strategy & Execution
EY-PARTHENON



Dejan Janković
CEO & Founder
CLOVER4



3. SALES
KONGRES
2026.



AI
U PRODAJI



DIGITALNA
TRANSFORMACIJA
PRODAJE



LIDERSTVO
U PRODAJI

#14 AI ANALITIKA

PODACI OTKRIVAJU SLEDEĆI DIL

Prediktivna analitika pomaže prodaji da prepozna kupce, rizike i prilike pre konkurencije

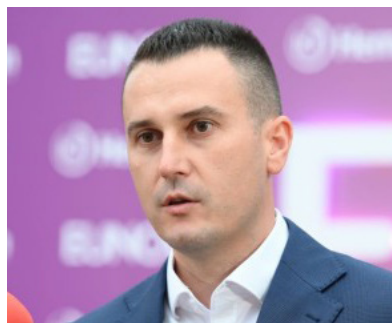


3. SALES
KONGRES
2026.



Nedim Milišić

Head of corporate relationship
management and financial institutions
RAIFFEISEN BANKA



Dragan Ristić

Direktor marketinga i prodaje
HEMOFARM



Ivan Jauković

Direktor
UNICREDIT LEASING



Nikola Banović

Head of Business analytics
COMING



AI
U PRODAJI



DIGITALNA
TRANSFORMACIJA
PRODAJE



LIDERSTVO
U PRODAJI

#15 CRM TRANSFORMACIJA

PROBLEM NIJE U SOFTVERU

Procesi, disciplina i ownership odlučuju
da li CRM postaje alat ili mrtva baza podataka



3. SALES
KONGRES
2026.



Dimitrije Stojanović
Generalni direktor
GOMEX



Voislav Pantić
BiH & NMKD Sales Director
SPORT VISION



Milan Maksić
Managing director
BE-TERNA



AI
U PRODAJI



DIGITALNA
TRANSFORMACIJA
PRODAJE



LIDERSTVO
U PRODAJI

#16 ECOMMERCE

DIGITALNA POLICA ODLUČUJE PRE KLIKA

Kako retail media, search i sadržaj
pretvaraju listing u konkretnu prodaju



3. SALES
KONGRES
2026.



Ivana Lazović
Trading and Category
Management Director
SHOPPSTER



Vladimir Zarić
Chief Marketing Officer
ANANAS E-COMMERCE



Dragana Bakšunović
E-commerce & Digital Marketing Director
DEXY CO



AI
U PRODAJI



DIGITALNA
TRANSFORMACIJA
PRODAJE



LIDERSTVO
U PRODAJI

#17 STRATEGIJA

VALUE SELLING ILI TRKA DO DNA

Kako prodavati skuplje, pametnije i profitabilnije u eri cenovnih ratova



Slobodan Marjanović
Regionalni direktor
MAZDA SOUTHEAST EUROPE



Nikola Ćurković
Commercial director –
Consumer Products Division
L'ORÉAL



Boris Samohvalov
Sales Director
YETTEL BANK



Stefan Petrović
Direktor prodaje
MD INTERNATIONAL



Delimir Tasić
Business Development Manager –
Southeastern Europe
SUNMI



3. SALES
KONGRES
2026.



AI
U PRODAJI



DIGITALNA
TRANSFORMACIJA
PRODAJE



LIDERSTVO
U PRODAJI

#18 DIGITALNI KUPAC

B2B PRODAJA VIŠE NIJE ISTA

Kupac istražuje sam, poredi online i očekuje brzinu, personalizaciju i konkretan odgovor



3. SALES
KONGRES
2026.



Branko Vuković
Head of Business Sales
Adriatic Region
SAMSUNG BEOGRAD

SAMSUNG



Milan Čekić
CEO & Co-Founder
SANTOS DIGITAL
SANTOS™



Miloš Živanović
Direktor prodaje
FLANER



AI
U PRODAJI



DIGITALNA
TRANSFORMACIJA
PRODAJE



LIDERSTVO
U PRODAJI

#19 BRENDIRANJE

KAD BREND TRAŽI PRIČU, A PRODAJA TRAŽI BROJ

Kako spojiti awareness, akviziciju i prodaju
bez sukoba između funkcija



3. SALES
KONGRES
2026.



Matej Vuksan
Marketing Manager
PHILIPS
PHILIPS



Vladimir Zarić
Chief Marketing Officer
ANANAS E-COMMERCE
ananas



Zoran Golub
Commercial director
ATLANTIC GRUPA
ATLANTIC
GRUPA



Ivan Košutić
Generalni direktor
SALES SNAP
salesnap
MARKETING AUTOMATION



Aleksandra Minić
Marketing & PR manager
LEGEND WW
LEGEND®



AI
U PRODAJI



DIGITALNA
TRANSFORMACIJA
PRODAJE



LIDERSTVO
U PRODAJI

#20 MARKETPLACE

KADA PLATFORME POSTANU GLAVNI KANAL RASTA

Platforme postaju motor rasta
bez kanibalizacije postojećih kanala



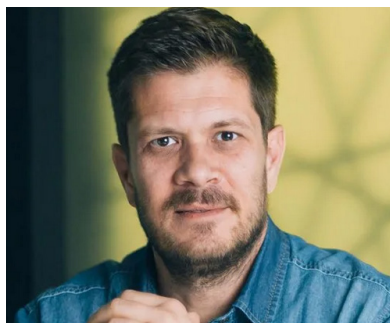
3. SALES
KONGRES
2026.



Roman Kratochvíl
Generalni direktor
BEOHEMIJA



Ivana Lazović
Trading and Category
Management Director
SHOPPSTER



Vladimir Zarić
Chief Marketing Officer
ANANAS E-COMMERCE



Jasmina Šarić
Direktor sektora za poslovanje sa
malim i srednjim pravnim licima
ERSTE BANK



AI
U PRODAJI



DIGITALNA
TRANSFORMACIJA
PRODAJE



LIDERSTVO
U PRODAJI

#21 DIREKTOR PRODAJE

ŠTA ODVAJA PROSEČNOG OD VRHUNSKOG?

Od targeta do biznis odluka: nova uloga komercijalnog lidera



3. SALES
KONGRES
2026.



Irena Roljić

Direktor Sektora za prodaju
poslovnim korisnicima
TELEKOM SRBIJA

Telekom Srbija



Miloš Pantović

Direktor prodaje
BAMBI



Ljiljana Ljubisavljević

Head of Sales Serbia and
Bosni&Herzegovina
MARBO PEPSICO



Predrag Manojlović

Head of Sales Department
GIGATRON



Raško Vrcibradić

Direktor brenda Honda
Direktor prodaje Maserati

HONDA



AI
U PRODAJI



DIGITALNA
TRANSFORMACIJA
PRODAJE



LIDERSTVO
U PRODAJI

#22 DIREKTOR PRODAJE

ŠTA ODVAJA PROSEČNOG OD VRHUNSKOG?

Od targeta do biznis odluka: nova uloga komercijalnog lidera



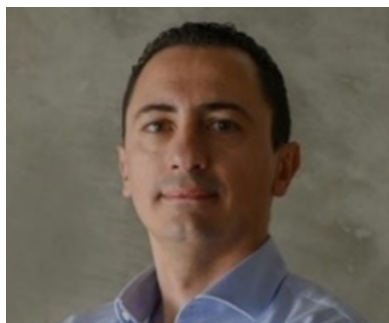
3. SALES
KONGRES
2026.



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



Dušan Gavrilović
Izvršni direktor
MILK HOUSE



Milan Marković
Business Development Manager
for South East Europe
MODERN KARTON



Vladimir Ostojić
Motorola Mobility Sales Manager
Balkan region (RS, CRO, GR, CY, BG,
MNE, SLO, BIH, ALB)
LENOVO



AI
U PRODAJI



DIGITALNA
TRANSFORMACIJA
PRODAJE



LIDERSTVO
U PRODAJI

#23 UPRAVLJANJE PROMENAMA

STARI MODEL PRODAJE VIŠE NE DAJE ISTI REZULTAT

Tržište, kupci i AI menjaju način vođenja prodajnih timova



3. SALES
KONGRES
2026.



Milan Dukić
Regionalni menadžer prodaje
NESTLÉ ADRIATIC S



Vladimir Milosavljević
Head Of External Sales Department
GENERALI OSIGURANJE SRBIJA



Damir Đorđević
Director B2B Sales
YETTEL

Yettel.



Petar Gavranović
Izvršni direktor za lizing divizije
OMR grupe
OMR GRUPA



AI
U PRODAJI



DIGITALNA
TRANSFORMACIJA
PRODAJE



LIDERSTVO
U PRODAJI

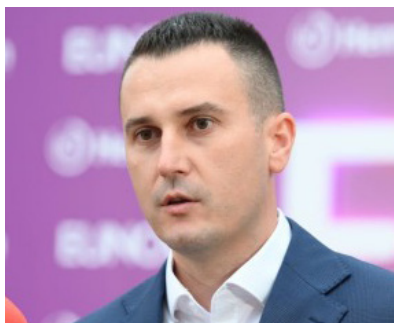
#24 TALENTI

NAJSKUPLJI POPUST ZOVE SE ODLIV TALENTA

Zadržavanje najboljih prodavaca
postaje borba za konkurentsku prednost



3. SALES
KONGRES
2026.



Dragan Ristić
Direktor marketinga i prodaje
HEMOFARM



Marko Jovanović
Group Key Account Manager for
Serbia, Croatia & Private Brand
NECTAR



Miloš Tintor
Direktor prodaje
IDEA MARKETI



Sofija Davidović
Head of Multinational Corporates
Department
RAIFFEISEN BANKA



Branko Vučković
Premium Spirits and Coffee
Business Director
COCA-COLA HBC



AI
U PRODAJI



DIGITALNA
TRANSFORMACIJA
PRODAJE



LIDERSTVO
U PRODAJI

Registracija

Registracija

449 EUR

Poseban popust za više prijava

3+1 gratis: za 3 prijave imate 1 dodatnog učesnika gratis
5+2 gratis: za 5 prijava imate 2 dodatna učesnika gratis
7+3 gratis: za 7 prijava imate 3 dodatna učesnika gratis

Porez

PDV je 20%

Mesto i lokacija

12. 10. 2026. Beograd, Hotel Crowne Plaza

Prijave

Menadžment Centar Beograd
+381 11 3047 126
+381 63 8500 991 (Mobilni, Viber, WhatsApp)
sandra.scepanovic@mcb.rs
www.mcb.rs
www.sales-kongres.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.



AI
U PRODAJI



DIGITALNA
TRANSFORMACIJA
PRODAJE



LIDERSTVO
U PRODAJI



Organizator



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

Sponzori

Zvanična voda 	Zvaničan doručak 	Zvanično piće 	Zvanično pivo 	Zvanično vino 	Zvanični ručak 	Zvanična vinoteka 	Pokrovitelji      
Zvanična kafa 	Zvanično osveženje  	Zvanični sladoled 	Odeća za gospodu 	Odeća za dame 	Zvanični Wellbeing Partner 	Zvanična snaga kongresa 	

Medijski sponzori

														
---	---	---	---	---	---	--	---	---	---	---	---	---	---	---

Partneri