POSLOVNA AKADEMIJA PKS

BREND KOJI PRODAJE. BIZNIS KOJI RASTE.

11 - 12.12.2026 godine

10:00 - 16:00

Beogradska 39
1.sprat, sala 1 ili
mogućnost praćenja
putem vebinara

PRIJAVA



Snažan brend nije samo pitanje prepoznatljivosti – on je jedan od ključnih pokretača prodaje i poslovnog rasta.

Kako bolje razumeti kupce, izdvojiti se od konkurencije i povezati brend, marketing i prodaju u strategiju koja donosi merljive rezultate?

Kroz praktične primere, interaktivne diskusije i ISKRA metodologiju, učesnici će uz stručno vođenje raditi na sopstveni poslovnim izazovima.

Dva dana. Pet koraka. Jedan cilj – Biznis koji Raste.

TEME

5 KORAKA DO POSLOVNOG RASTA:

Identifikacija tržišnih prilika
- Razumevanje tržišta, kupaca i konkurencije
- Segmentacija kupaca i prepoznavanje prilika za rast

Strategija razvoja brenda
- Brend DNK: svrha, vrednosti, karakter i obećanje
- Pozicioniranje, diferencijacija i izgradnja brend identiteta

Kreiranje marketing plana
- Definisanje marketing ciljeva, izbor kanala i ključnih aktivnosti
- Planiranje marketing aktivnosti i merenje rezultata

Rezultati kroz integraciju marketinga i prodaje
- Povezivanje marketinga i prodaje u jedinstven komercijalni pristup
- Prodajni ciljevi i aktivnosti za unapređenje prodaje

Akcioni plan poslovnog rasta
- Definisanje ključnih poslovnih prioriteta i ciljeva
- Konkretne aktivnosti, odgovornosti i pokazatelji uspeha

OBUKA JE NAMENJENA

Svima koji žele da na brz, praktičan i sistematičan način savladaju osnove brendiranja i marketinga i povežu ih sa prodajom. Posebno je korisna preduzetnicima, osnivačima startapa, vlasnicima biznisa, kao i zaposlenima u marketingu, prodaji i poslovnom razvoju. Primenljivo na B2B i B2C poslovanje.

PREDAVAČ

Tamara Šparović Kocić

Osnivač Aspiria | Konsultantkinja za poslovni rast i transformaciju

Poslovna konsultantkinja sa više od 25 godina iskustva u marketingu, prodaji i poslovnoj transformaciji. Obavljala je rukovodeće funkcije u međunarodnim kompanijama, uključujući Pepsi i Philip Morris International, sa fokusom na razvoj brendova i komercijalnih strategija. Osnivač je konsultantske kompanije Aspiria, kroz koju savetuje kompanije širom Evrope u oblastima marketinga, poslovnog rasta i organizacione transformacije.
Autorka je ISKRA metodološkog okvira, koji povezuje brendiranje, marketing i prodaju.

CILJ OBUKE

Osposobiti učesnike da stečena znanja iz oblasti brendiranja, marketinga i prodaje pretoče u konkretne poslovne odluke i planove, usmerene na unapređenje prodajnih rezultata i održivi poslovni rast.

KOTIZACIJA

20.000,00 + PDV

Poslovna akademija PKS, Tel: (+381) 011/33 04 570; 33 00 924
akademija@akademijapks.rs / http://akademijapks.rs/