

Ako se želite obogatiti,  
to ćete najlakše postići  
uz pomoć vrhunskih  
prodajnih i pregovaračkih  
vještina, čime god se  
u životu bavili

**Autorica: Marija Tomašević Lišanin,**  
redovita profesorica i pročelnica Katedre za marketing  
Ekonomski fakultet Zagreb



- ✓ Knjiga/sveučilišni udžbenik koji dopadljivim i pristupačnim stilom pisanja predstavlja složeno poslovno područje prodaje i pregovaranja
- ✓ Integralno su predstavljena sva relevantna područja prodajne znanosti, vještine i struke u tri glavna dijela knjige i 15 poglavlja
- ✓ Olakšano je snalaženje i učinkovito usvajanje znanja čitatelja korištenjem izdvojenih ciljeva, sažetaka, ključnih pojmova, pitanja za raspravu i ponavljanje
- ✓ Svako je poglavlje obogaćeno nizom praktičnih primjera
- ✓ Djelo utemeljeno na dosezima najbolje poslovne prakse domaćeg i inozemnog poslovnog okruženja
- ✓ Napisala ga je hrvatska autorica uvažavajući specifičnosti lokalnog gospodarskog prostora i aktualnih tržišnih uvjeta
- ✓ Namijenjeno svima koji ozbiljno promišljaju vlastitu poslovnu budućnost

• tvrdi uvez • 527 str. • bogate ilustracije u boji • kazalo imena i pojmova • format: 21x26 cm • ISBN 978-953-55637-0-9



- ✓ Zbirka pažljivo odabranih poslovnih situacija i njihovih analiza
- ✓ Zastupljenost različitih gospodarskih sektora i njima svojstvenih načina prodavanja i pregovaranja
- ✓ Predstavljanje domaćih i inozemnih poslovnih subjekata i njihove prakse prodavanja i pregovaranja na tuzemnom i inozemnim tržištima
- ✓ Naglasak na ljude, aktere poslovanja, njihova obilježja, uspjehe i izazove
- ✓ Slikoviti prikazi i deskriptivni opisi popraćeni kvantitativnim analizama
- ✓ 23 dubinska prikaza poslovnih organizacija i istaknutih prodajnih profesionalaca
- ✓ Problemska pitanja za bolje povezivanje teorije s praksom
- ✓ Korisno štivo za napredne i za one koji tek ulaze u svijet prodaje i pregovaranja

• tvrdi uvez • 307 str. • bogate ilustracije u boji • format: 21x26 cm • ISBN 978-953-55637-1-6

## NARUDŽBENICA

Ime: ..... Profesionalna prodaja i pregovaranje kom ..... Cijena .....

Prezime: ..... Poslovni slučajevi iz prodaje i pregovaranja kom ..... Cijena .....

Adresa: ..... Način plaćanja: a) predračun b) uplatom na žiroračun: 2360000-1102014432

Telefon: ..... Način preuzimanja: a) osobno b) poštom (trošak otpreme 30 kuna)

Vlastoručni potpis: .....

Narudžbu možete obaviti: mailom na [hupup@hupup.hr](mailto:hupup@hupup.hr), telefonski na: 01/2383317 ili poštom na adresu:  
HUPUP, Dobri dol 1, 10000 ZAGREB