

## **OSOBNI PODACI**

Ime i prezime: **NEDA KOVAČIĆ**  
Adresa: Branitelja Dubrovnika 38  
20000 Dubrovnik, Croatia  
e-mail address: Neda.Kovacic@lerna.hr  
Telefon: +385 20 42 28 38  
GSM: +385 98 33 19 67

## **RADNO ISKUSTVO**

### **2005 do danas neovisni savjetnik (Lerna d.o.o)**

- Zajedno sa dr Ceraj vodimo vlastiti posao pružanja usluga treninga i savjetovanja u području prodaje i menadžmenta. Također predajemo na poslovnoj školi Poslovna Izvrsnost u Zagrebu
  - Vještine prodaje(osnovne i napredne)
  - Tehnike zaključivanja prodaje
  - Upravljanje ključnim kupcima
  - Komunikacijske vještine
  - Vještine pregovaranja
  - Timski rad
  - Umijeće rukovođenja
  - Upravljanje vremenom
  - Treniranje trenera
- Treninge i savjetovanja radimo u Hrvatskoj i drugim zemljama regije.

### **2002-2005 Trening menadžer u Plivi**

Vođenje tima trenera  
Treniranje trenera  
Razvoj trening materijala  
Razvoj standarda za procjenu internih trenera  
Član Izvršnog tima za implementaciju CRM-a  
CRM audit u Rusiji i Njemačkoj  
Dizajn i izvođenja CRM treninga  
Član Središnjeg tima u projektu Sales Force Effectiveness project  
Facilitacija i trening u implementaciji Six Sigma projekta  
Kordinacija e-learning pilot projekta  
Dizajn i izrada e-modula

## **1999–2002 Poslovni trener i interni savjetnik (Pliva)**

Dizajn i izvođenje treninga za prodajne suradnike, voditelje proizvoda i prodajne menadžere u zemljama u kojima je Pliva imala svoje uposlenike:

- Prodajne vještine
- Vještine zaključivanja razgovora
- Prodaja grupi
- Prodaja bolnicama
- Upravljanje teritorijem
- Lojalnost kupca
- Upravljanja ključnim kupcima
- Dijabetes
- Onkologija

## **Interno savjetovanje:**

- Razvoj standarda za procjenu prodajnih suradnika
- Dvostruke posjete sa prodajnim suradnicima (coaching)
- Organizacija prodajnih timova
- Edukacija prodajne sile
- Rad u timu
- Rukovođenje
- Elektronsko upravljanje teritorijem
- Upravljanje odnosima sa kupcima CRM
- Učinkovitost prodajne sile

## **1988–1999 Regionalni menadžer u Bayer Pharmi**

Odgovoran za zemlje bivše Jugoslavije

Trener za

- Dijabetes, Kardiovaskularne lijekove, Antibiotike, Bol
- Prodajne vještine
- Upravljanje teritorijem
- Elektronsko upravljanje teritorijem
- Poslovanje sa bolnicama

**1977-1988 Prodajni predstavnik u Galenici**

**1975-1977 Znanstveni suradnik na Farmaceutsko-biokemijskom fakultetu, Zagreb**

## **EDUKACIJA I TRENING**

### **Edukacija:**

Magistar farmacije, 1975., Farmaceutsko-biokemijski fakultet, Zagreb

### **Tečajevi/ Trening**

#### **Prodaja i marketing:**

- Prodajne vještine, Bayer Training Centre
- Učinkovita prodajna komunikacija, Bayer Training Centre
- Prodajna retorika, Bayer Training Centre
- Elektronsko upravljanje teritorijem, Walsh, Germany
- Transakcijska analiza, Gruenenthal Training Centre
- CRM ,Marcus Evans, UK
- Upravljanje proizvodom, Pliva Training Centre

#### **Rukovođenje:**

- Coaching, Gitp, Belgium
- Situational Leadership, MCE, Brussels
- Team work MCE, Brussels
- Remote teams, Marcus Evans, UK

#### **Trening:**

- Train the trainer, Bayer Training Centre
- Instructional training design, GBS, London
- The Trainer as an Internal Consultant, GBS, London
- Training Design, GBS, London
- Coaching for trainers, GBS, London
- Facilitation, GBS, London
- Training needs analysis, Training foundation

- Training evaluation, Training foundation
- ROI, Training foundation
- 2<sup>nd</sup> European Conference of American Society for Training and Development, Copenhagen
- International Conference ASTD 2006 Dallas

**e-learning:**

- e-Learning Conference Europe, Berlin
- Certificate in e-tutoring Learning to Teach Online (LeTTOL), The Sheffield College
- The Training Foundation/Eiffel:
  - Diploma in e-learning
  - Certificate in e-learning Consultancy Skills
  - Certificate in e-learning management