SPINLAB

KATALOG USLUGA · 2026

# Prodaja i leadership bez stresa

Radionice, akademije i coaching za prodavače, voditelje i poduzetnike koji žele rasti kroz jasnoću i povjerenje, umjesto kroz pritisak.



# Znanje koje pokreće rezultate

SpinLab je zagrebački brand za razvoj prodajnih i liderskih vještina, koji djeluje na cijelom jadranskom području. Iza njega stoji Irena Boljun, s više od 27 godina iskustva u prodaji, nabavi i vođenju timova u domaćim i međunarodnim kompanijama.

Filozofija SpinLaba temelji se na odnosnoj prodaji, pristupu izgrađenom na povjerenju i dugoročnim odnosima, koji izostavlja pritisak, manipulaciju i agresivnu prodajnu tehniku. Ta se filozofija ugrađuje u vlastiti model PRODAJA™, sedmokoračnu metodologiju koja povezuje sve programe u ovom katalogu.

Umjesto jednokratnih predavanja, svaki program gradi konkretne kompetencije kroz praksu: stvarne situacije, vlastite primjere polaznika i sustavno vraćanje na naučeno, dok se novo znanje ne pretvori u naviku.



**Irena Boljun**

mag. oec. marketing, osnivačica SpinLaba

---

01

### Praktično

Rad na stvarnim situacijama iz prodaje i vođenja tima, ne na teoriji.

02

### Bez pritiska

Odnosna prodaja, izgrađena na povjerenju, a ne na nagovaranju.

03

### Mjerljivo

Jasan plan, konkretni koraci i praćenje napretka nakon programa.

U OVOM KATALOGU

01 SpinLab prodajna akademija

02 Liderska akademija

03 Poduzetnička ambulanta

04 Tajni život prodavača

05 Još radionica (4)

06 Inhouse transformacije

07 Business coaching




# SpinLab prodajna akademija

*Sustavan razvoj prodajnih vještina, korak po korak*

Peteromjesečni program kroz **5 modula i deset večernjih susreta**, izgrađen oko PRODAJA™ modela. Umjesto jednokratnih radionica, polaznici prolaze kroz kompletan prodajni ciklus, od svakodnevnog planiranja i prvog kontakta do zadržavanja klijenata i preporuka. Svaki modul nadograđuje prethodni, a naučeno se odmah testira na stvarnim situacijama iz vlastite prodaje, uz individualni coaching između susreta.

### UKLJUČUJE

- **5 modula** kroz deset večernjih susreta
- Mjesečni individualni coaching
- Rad na stvarnim primjerima polaznika
- Završni projekt i certifikat

### ZA KOGA JE

Prodavače, poduzetnike i voditelje timova koji žele strukturirano znanje, a ne improvizaciju.

### FORMAT

Ukupno 54 sata, u živo, večernji termini 17 - 21h.



AKADEMIJA

02

# Liderska akademija

*Put voditelja, od prvih koraka do zrelog leadershipa*

Skup programa koji prati stvaran put voditelja, od prve rukovoditeljske uloge do naprednih vještina vođenja. Umjesto jednodnevnih seminara, gradi konkretne kompetencije: vođenje tima, delegiranje, davanje povratne informacije i odlučivanje pod pritiskom. Svaki program polazi od stvarnih situacija iz vlastitog tima, a ne od teoretskih modela vodstva, tako da se naučeno primjenjuje već sljedeći tjedan na poslu.

### UKLJUČUJE

- Prvi put menadžer
- Put od menadžera do lidera
- Suvremeni leadership i održiva motivacija
- Individualni business coaching za voditelje

### ZA KOGA JE

Nove i iskusne voditelje koji žele graditi timove s jasnim odgovornostima, uz manje operativnog kaosa.

### FORMAT

Grupne radionice u živo ili online, male grupe, uz SpinLab certifikat po završetku.




# Poduzetnička ambulanta

*Kad posao ne raste, vrijeme je za dijagnozu*

Strateški pregled cjelokupnog poslovanja, ne samo marketinga i objava na društvenim mrežama. Gleda se cijeli lanac: dobavljači, zalihe, troškovi proizvodnje, marža po proizvodu i zadržavanje kupaca, kako bi se pronašao pravi uzrok zastoja. Umjesto općenitih savjeta, poduzetnik dobiva jasnu sliku gdje posao propušta novac i koji je prvi korak koji se stvarno isplati napraviti.

### KAKO IZGLEDA

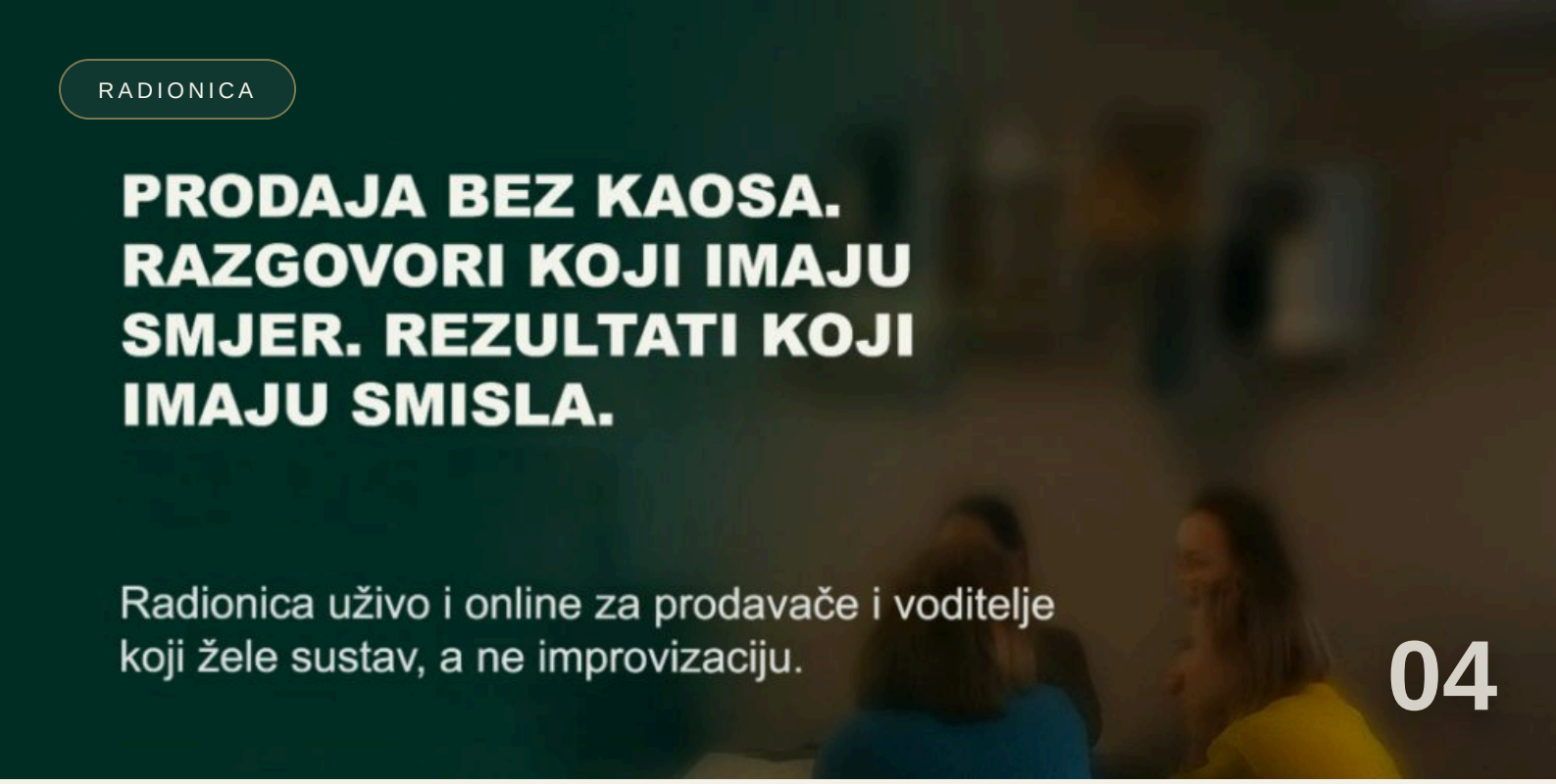
- Uvodni razgovor i poslovni upitnik
- Pregled poslovanja u trajanju 3 - 4 sata
- Pisani poslovni nalaz
- Plan djelovanja za sljedeća tri mjeseca

### ZA KOGA JE

Male proizvođače i poduzetnike kojima prihod raste, a profit stagnira, i koji žele jasan plan umjesto nagađanja.

### FORMAT

Individualni angažman, u živo ili online, prilagođen veličini poslovanja.



RADIONICA

# PRODAJA BEZ KAOSA. RAZGOVORI KOJI IMAJU SMJER. REZULTATI KOJI IMAJU SMISLA.

Radionica uživo i online za prodavače i voditelje koji žele sustav, a ne improvizaciju.

04

## Tajni život prodavača

*Prodaja bez kaosa, razgovori koji imaju smjer*

Praktična radionica za B2B prodavače i voditelje prodaje, izgrađena oko PRODAJA™ modela u sedam koraka: aktivno slušanje, otkrivanje potrebe, objašnjavanje vrijednosti i aktivacija odluke. Polaznici uče hladno zvanje i pisanje e-maila, kvalifikaciju kupaca, dnevnu organizaciju i prodaju temeljenu na odnosu, bez manipulacije. Kroz simulacije stvarnih razgovora svaki polaznik izlazi s vlastitim planom koji odmah može primijeniti u svakodnevnom radu.

### UKLJUČUJE

- PRODAJA™ model u sedam koraka
- Hladno zvanje i pisanje e-maila
- Kvalifikaciju kupaca i dnevnu organizaciju
- Prodaju temeljenu na odnosu, bez manipulacije

### ZA KOGA JE

Prodavače i voditelje prodaje koji žele sustav umjesto improvizacije, pojedinačno ili kao tim.

### FORMAT

Jednodnevna ili dvodnevna radionica, u živo ili online.

# Još radionica, kraćeg formata

Osim Tajnog života prodavača, u ponudi su i ove samostalne radionice, svaka usmjerena na jednu konkretnu vještinu. Mogu se raditi pojedinačno ili kao inhouse program za tim.

05A

## PRODAJA™ bez stresa

*Prodaja kao razgovor, ne kao uvjeravanje*

Jednodnevna radionica temeljena na PRODAJA™ modelu u sedam koraka, za sve kojima prodaja nije prirodna, a ipak je dio posla.

**ZA KOGA**

Poduzetnike, konzultante, freelancere i zaposlenike koji su se našli u prodajnoj ulozi

**Cjelodnevno**
u živo ili online

05B

## Prodajni razgovor za ne prodavače

*Za one koji prodaju, a ne zovu se prodavačima*

Radionica u četiri modula za stručnjake i voditelje koji svakodnevno vode razgovore o vrijednosti, iako prodaja nije u opisu posla.

**ZA KOGA**

Stručnjake, voditelje timova, HR i projektne menadžere, konzultante

**4 modula**
u živo ili online

05C

## Nije stvar cijene, stvar je vrijednosti

*Ljudi ne kupuju proizvod, kupuju bolju verziju svog života*

Cjelodnevna radionica o psihologiji kupca, prezentiranju vrijednosti i zatvaranju prodaje bez spuštanja cijene, u malim grupama do 12 polaznika.

**ZA KOGA**

Prodavače, poduzetnike i voditelje prodajnih timova

**Cjelodnevno**
u živo ili online

05D

## Pregovaranje koje ne ruši odnose

*Dogovor bez gubitnika za stolom*

Praktična radionica pregovaranja, od pripreme i komunikacije vrijednosti do postavljanja granica bez osjećaja krivnje.

**ZA KOGA**

Prodavače, voditelje, nabavu i poduzetnike koji pregovaraju uvjete suradnje

**Po dogovoru**
samostalno ili inhouse

ZA TVRTKE



06

# Inhouse transformacije

*Promjena koja traje, ne jednokratna radionica*

Prilagođeni programi za organizacije koje žele trajnu promjenu, ne pojedinačni event. Obuhvaćaju rad na liderstvu s upravom, internu prodajnu akademiju prilagođenu tržištu i kupcima tvrtke, te radionice po mjeri za konkretne izazove tima. Svaki program počinje analizom stvarnog stanja u tvrtki, a ne gotovim predloškom, kako bi rezultat bio primjenjiv na vaš tim, a ne generička edukacija.

### UKLJUČUJE

- Leadership transformacije s upravom
- Internu prodajnu akademiju po mjeri
- Radionice prilagođene konkretnom izazovu
- Praćenje primjene nakon programa

### ZA KOGA JE

Tvrtke koje žele uskladiti strategiju i praksu, stabilnije timove i prodaju koja gradi odnose.

### FORMAT

Od jednosatne do dvodnevne radionice, za zatvorenu grupu, prilagođeno timu i po dogovoru.



COACHING

07

# Business coaching

*Konkretni izazovi, ne teorija*

Coaching nije edukacija ni savjetovanje u klasičnom smislu. Radi se na stvarnim izazovima: teškim razgovorima, delegiranju, neučinkovitom prodajnom procesu i nejasnoj odgovornosti, uz praktičnu primjenu između strukturiranih sesija. Svaka sesija kreće od konkretne situacije iz vašeg tjedna, a ne od unaprijed zadane teme, tako da se pomak vidi već nakon nekoliko susreta.

### ZA KOGA JE

- Voditelje, izazovi angažmana i vođenja tima
- Poduzetnike, operativno preopterećenje i rast
- Prodavače, sigurnost u razgovorima o prihodu

### KAKO RADIMO

Individualne ili timske sesije, fokusirane na jedan konkretan izazov i primjenu u praksi do sljedećeg susreta.

### FORMAT

Individualno ili timski, po dogovoru, u živo ili online.

# Sve usluge na jednom mjestu

Kratak pregled formata i trajanja. Za termine, prijave i ponudu javite nam se izravno, ili provjerite stranicu Aktualno na spinlab.hr.

| USLUGA | FORMAT | TRAJANJE |
|---|---|---|
| **SpinLab prodajna akademija** | Skupno, u živo | 5 modula, 54h kroz 5 mjeseci |
| **Liderska akademija** | Skupno, u živo ili online | prema odabranom programu |
| **Poduzetnička ambulanta** | Individualno | pregled 3 - 4h + plan za 3 mjeseca |
| **Tajni život prodavača** | Skupno, u živo ili online | 1 do 2 dana |
| **PRODAJA™ bez stresa** | Skupno, u živo ili online | 1 dan |
| **Prodajni razgovor za ne prodavače** | Skupno, u živo ili online | 4 modula |
| **Nije stvar cijene, stvar je vrijednosti** | Skupno, u živo ili online | 1 dan |
| **Pregovaranje koje ne ruši odnose** | Skupno ili inhouse | po dogovoru |
| **Inhouse transformacije** | Za tvrtke, po mjeri | 1h do 2 dana, po dogovoru |
| **Business coaching** | Individualno ili timski | po dogovoru |

Format i trajanje prilagođavamo grupi i cilju. Za ponudu i dostupne termine javite se na info@spinlab.hr.

SPINLAB

# Razgovarajmo o tome gdje vaš tim zapinje

Javite se za termin uvodnog razgovora, prilagodbu programa vašem timu ili prijavu na aktualni ciklus.


WEB
spinlab.hr

E-MAIL
info@spinlab.hr

LINKEDIN
Irena Boljun

INSTAGRAM
@SpinLab_byIrenaBoljun


*Prodaja i leadership, bez stresa i bez pritiska.*