



Prof.dr.sc. Franjo Šulak

1942. – 2009.

Ekonomski fakultet, Sveučilište u Zagrebu, Zagreb, Hrvatska

Faculty of Economy, University of Zagreb, Zagreb, Croatia

U utorak, 04. kolovoza ove godine iznenada je preminuo **Franjo Šulak**, jedan od utemeljitelja poslovne komunikologije u Hrvatskoj, te ugledan član Hrvatskog komunikološkog društva. Rođen je 18.08.1942. godine u Varaždinu gdje je završio Gimnaziju 1962. godine. Na Odsjeku za psihologiju Filozofskog fakulteta u Zagrebu diplomirao je jednopredmetnu psihologiju 1969. godine. Godine 1978. magistrirao je na Ekonomskom fakultetu u Zagrebu, a 1983. godine i doktorirao na istom fakultetu stemom iz područja tržišnog komuniciranja i osobne prodaje. Nakon diplomiranja, radio je u trgovini kao propagandist, istraživač tržišta i novinar. Na Fakultetu organizacije i informatike u Varaždinu bio je od 1976. do 2001. godine. Obnašao je dužnosti prodekana i dekana, a oblikovao je i predavao predmete: *Organizacija komuniciranja s tržištem i psihologija prodaje, Socijalna psihologija za informatičare, Komunikologija i Komuniciranje u organizaciji*. Bio je član Zajedničkog znanstveno – nastavnog vijeća informacijskih znanosti Sveučilišta u Zagrebu, od njegova osnivanja. Time je, od samih početaka, neposredno doprinio formalnom stvaranju područja informacijskih znanosti u Hrvatskoj, a posebno grane komunikologija. Biran je u nastavno zvanje izvanrednog profesora za područje komunikologije 1987. godine, a nakon što je 1994. godine izabran u znanstveno zvanje znanstvenog savjetnika, napustio je akademsku zajednicu i posvetio se samostalnom savjetničkom i predavačkom radu. Tijekom 28 godina održao je treninge u svim vodećim hrvatskim poduzećima, koje je polazilo više od 25.000 ljudi. Nepotpun pregled programa koje je izvodio kao samostalan predavač, na brojnim stručnim radionicama, obuhvaća ove teme:

- Osnove međuosobne komunikacije
- Međuosobno komuniciranje i osobni razvoj
- Konstruktivni dijalog
- Psihologija samopouzdanja i optimizma
- Klijent u središtu pozornosti – prodajne vještine za osobne bankare I,II,III.

- Sigurno i djelotvorno prodavanje
- Djelotvorna prodajna retorika
- Djelotvorno vođenje poslovnih pregovora
- Prezentacijske vještine
- Tehnike rješavanja prigovora i reklamacija.

Profesionalno radeći na komunikološkoj edukaciji menadžera i zaposlenika u poslovnim organizacijama i sam je neprekidno radio na svom stručnom i pedagoškom usavršavanju. Odslušao je brojne instruktivne seminare u Njemačkoj, Engleskoj i Švicarskoj. Bio je dugogodišnji je suradnik i nositelj licence za Hrvatsku *INtem-Instituta za razvoj metoda i izvođenje treninga prodaje i prodajnog komuniciranja iz Mannheima*. Objavio je brojne znanstvene i stručne radove, među kojima posebno mjesto zauzimaju srednjoškolski udžbenici relevantni za razvoj komunikacijskih vještina:

- Osobna prodaja, neposredno komuniciranje s potrošačima, Školska knjiga Zagreb,1981.
- Promocijsko djelovanje prodavaonice, u koautorstvu s V.Ožić-Paić, Školska knjiga, Zagreb, 1985.
- Tržišno komuniciranje u trgovini na malo, Školska knjiga, Zagreb, 1987.
- Psihologija u prodaji, koautorstvo s B.Petz, Školska knjiga, Zagreb, 1991.
- Poslovna psihologija u hotelijersko-turističkim djelatnostima, koautorstvo s B.Petz, Školska knjiga, Zagreb, 1995.
- Promocijske aktivnosti, Školska knjiga, Zagreb,1998.

Tijekom Domovinskog rata svoje stručne sposobnosti i znanja uspješno je primijenio kao član Kriznog stožera za obranu grada Varaždina, a povijesno je relevantna činjenica da je upravo pregovaračka vještina varaždinskih branitelja dovela do prve velike pobjede u sukobu s okupatorom, nakon čega su udeseterostručeni materijalni borbeni potencijali Hrvatske vojske u nastajanju.

Jedan je od utemeljitelja i drugi predsjednik Rotary kluba u Varaždinu. Bio je aktivan sportaš, vrijedan roditelj i djed.