

# Ključni uspeha pri poslovanju s tujino

Termin je objavljen na spletni strani  
[www.agencija-poti.si](http://www.agencija-poti.si)



## »Zlati« nasveti

Interaktivni seminar organiziramo skupaj z Gospodarsko zbornico Slovenije - Centrom za mednarodno poslovanje.



→ »POSEBNI KLJUČI«  
sodobnega bontona™

→ Načela uspešne  
komunikacije

→ Dobri gostitelji in  
obiskovalci tujih  
poslovnih partnerjev

Čeprav nekateri še vedno menijo, da ne potrebujejo pravil in knjig o lepem vedenju, temu zagotovo ni tako! Poslovna praksa nam prav vsak dan dokazuje, da ljudje za večji uspeh potrebujemo določena pravila vedenja, še posebno pri poslovanju s tujino, kjer se srečujemo z ljudmi iz različnih držav in kultur.

Sodobna pravila vedenja so izoblikovana tako, da so nam v pomoč pri vzpostavljanju zaupanja, za uspešno sklenitev posla in dolgoročno poslovno sodelovanje.

Pridite po »zlate« nasvete tudi vi!

Interaktivni seminar z obilo primeri iz prakse - Evropske države (S in J, V in Z), Bližnji vzhod, Azija, Afrika, Severna in Južna Amerika, Avstralija, ...

## Predavateljica

### Bojana Košnik

je mednarodno priznana strokovnjakinja, odlična poznavalka bontona – sodobnih pravil obnašanja v današnjem poslovnem svetu, kulture vedenja in diplomatskega protokola. Prav tako pa je tudi uveljavljena predavateljica v mednarodnem okolju.

Poklicno je delovala kot vodja službe protokola na mestni občini, ministrstvih, vladi, ... izkušnje si je nabirala tudi pri gospodarski diplomaciji (protokolarni in gospodarske delegacije) in v stiku z mednarodnimi korporacijami, ... sedaj pa že vrsto let svetuje podjetjem in organizacijam, kako s pravim vedenjem biti še uspešnejši tudi v tujini in kako lahko vedno vsa pravila obrnemo v lastno korist. Dalj časa se je tudi izpopolnjevala v Švici, na njihovem Ministrstvu za zunanje zadeve, kjer se je spoznala s tedanjim diplomatskim zborom in tako dobila možnost vpogleda v kulture drugih držav. V kneževini Liechtenstein, je bila v Knežjem protokolu, kjer se je seznanila z najvišjim nivojem protokolarnih pravil. Na Madžarskem na Ministrstvu za obrambo, se je seznanila s posebnostmi kulture vedenja vzhodnega dela Evrope in pa v Španiji, ki še danes predstavlja eno od večjih trdnjav poznavanja mednarodnega bontona in protokola. Pred kratkim je izkoristila za izobraževanje tudi gostoljubje družine Sarkozy, v Franciji, kjer se je dodobra seznanila kaj pomeni pravi pristop v smislu izobraževanja ljudi na vodstvenih funkcijah v gospodarstvu (od retorike, komunikologije, kulture vedenja in oblačenja, ...).

Je avtorica knjige 24 ur poslovnega bontona, televizijskih in radijskih oddaj, številnih strokovnih člankov za revije in časopise.

### Kotizacija

Kotizacija znaša 168,00 EUR + 22 % DDV, torej skupaj za plačilo 204,96 EUR in vključuje strokovno predavanje, reševanje praktičnih primerov z obrazložitvami, seminarsko gradivo, potrdilo o udeležbi na delavnici, prigrizke in napitke med odmori.



# Program

Od 13. do 16.30 ure.

## Sodobna pravila bontona v mednarodnem okolju (novosti v poslovnem svetu):

- »zakonik« občutljivosti in poslovnih običajev po vsem svetu,
- elementi posebnosti po državah in pri posameznih narodih – kako spregovoriti, kaj je bolje povedati in kaj zamolčati,
- kaj se sme storiti in kaj ne, ...
- upoštevanje zasebnosti,
- »POSEBNI KLJUČI« sodobnega bontona™,
- verski in zgodovinski elementi, na katere moramo biti pozorni in jih nikakor ne smemo spregledati,
- odnosi med spoloma (moški – ženska), sodobni gentleman,
- obleka – odličen prvi vtis z ozirom na kulturne in verske razlike,
- na kaj moramo biti pozorni v kulturi oblačenja, še zlasti, če smo ženske v drugih državah.

## Načela uspešne komunikacije:

- pravilno pisanje in branje vabil, kdaj pošiljamo vabila, kako je z novoletnimi voščili in čestitkami,
- kratice v naslavljanju, ovojnice, zlaganje pisem, žig, pečat,
- elektronska komunikacija,
- kaj moramo vedeti o dopisih (glava, datum, naslov, podpisnik, priloge, ...),
- vljudnostna pisma, pisna sporočila ob posebnih priložnostih, zahvale.

## Suvereno vedenje v poslovnem svetu (s tujimi partnerji):

- sprejem poslovnih partnerjev, gostov, strank, ..., ki prihajajo iz tujine,
- kako postopamo, ko smo sami v vlogi gostov, s poudarkom na posameznih tujih državah,
- dojezanje časa v posameznih državah oz. regijah,
- rokovanje, kdaj seči v roko, kdaj se moramo le prikloniti, očesni kontakt,
- desno pravilo in pravilo bližine,
- predstavljanje in naslavljanje,
- tikanje in vikanje s poudarkom na jezikovnih razlikah posameznih narodov,

- poslovne vizitke – pravila po posameznih državah oz. regijah,
- obvezni elementi dobro izpeljanega sestanka,
- sprejemi, banketi, poslovna kosila, svečane večerje in drugi poslovno - družabni dogodki,
- restavracija – kdo gre prvi v restavracijo, kam s torbicami, ...
- ali lahko vino poskusi tudi ženska,
- pogovori v restavracijah, prisluškovanja,
- kdo plača, razdelitev računa, če plačamo s službenim denarjem, napitnina, kako je z napitnino v posameznih državah oz. regijah.

## Dobri gostitelji in dobri obiskovalci tujih poslovnih partnerjev:

- smernice vedenja, če smo gostitelji v domačem okolju, če na dom povabimo ljudi s katerimi nas povezuje poslovni odnos,
- kaj če je v vlogi gostiteljice ženska z ozirom na kulturne in verske razlike,
- kako se vesti, ko nas tuji poslovni partnerji povabijo na njihov dom,
- kultura vedenja za mizo (vse kar je potrebno vedeti pri poslovnem kosilu ali večerji),
- pravilno in kulturno vedenje ob hrani (kako pojemo posamezne jedi, kaj še lahko jemo z rokami, ali uporabiti zobotrebec, kam prilepiti žvečilni gumi, ...),
- prehrabene navade gostov - tuje države prinašajo kar precej posebnosti,
- kaj storiti, če se znajdemo pred hrano, ki je za naše kulturno okolje nenavadna in nesprejemljiva za nas osebno,
- uživanje alkoholnih pijač,
- nekaj nasvetov za kadirce (lahko pa prisluhnejo tudi nekadirci),
- »kompas« obdarovanja v posameznih državah, kdaj izročamo darila, ...
- točnost, kdaj priti, kdaj oditi, ...

**Preprosta formula, s katero si v bontonu - pri kulturi vedenja lahko vedno pomagamo, če smo v zadregi, dilemi, ...**

➔ *Možen je tudi dogovor z organizatorjem za izvedbo izobraževanja za zaključne skupine po meri posameznega podjetja ali organizacije.*

## Prijavnica

*Ključni uspeha pri poslovanju s tujino*

Izpolnjeno prijavnico prosimo pošljite po faksu št.: 01/511-39-25, preko interneta: [www.agencija-poti.si](http://www.agencija-poti.si) ali po elektronski pošti: [prijave@agencija-poti.si](mailto:prijave@agencija-poti.si)

<input type="text"/>	<input type="text"/>
Ime in priimek udeleženca	delovno mesto
<input type="text"/>	<input type="text"/>
Ime in priimek udeleženca	delovno mesto
<input type="text"/>	<input type="text"/>
Ime in priimek udeleženca	delovno mesto
<input type="text"/>	<input type="text"/>
Podjetje	Naslov
<input type="text"/>	<input type="text"/>
Davčna številka	Davčni zavezanec: <input type="checkbox"/> DA <input type="checkbox"/> NE
<input type="text"/>	<input type="text"/>
Kontaktna oseba	Telefon/fax
<input type="text"/>	<input type="text"/>
Elektronska pošta	<input type="text"/>
<input type="text"/>	Podpis in žig

Kotizacija znaša 168,00 EUR + 22 % DDV, torej skupaj za plačilo 204,96 EUR in vključuje strokovno predavanje, reševanje praktičnih primerov z obrazložitvami, seminarsko gradivo, potrdilo o udeležbi na interaktivnem seminarju, prigrizke in napitke med odmori. Kotizacijo prosimo nakažite po prejemu predračuna na transakcijski račun št. 33000-0001159917 pri Sberbank banka d.d., najkasneje 3 dni pred izvedbo interaktivnega seminarja. Po interaktivnem seminarju vam bomo po pošti poslali račun. Zadnji rok za objavo udeležbe je 2 dni pred izvedbo interaktivnega seminarja, v nasprotnem primeru vam bomo zaračunali stroške v višini 20 % kotizacije. Fizičnim osebam nudimo 30 % popust na kotizacijo!