



Mateja Milost, direktorica svetovalnega podjetja Fimago in predavateljica na Univerzi v Novi Gorici, že 30 let deluje na področju izvoznega svetovanja, internacionalizacije in postavitve marketinških strategij. Do danes je uspešno pomagala več kot 700 domačim in tujim podjetjem pri prodoru na tuje trge in izboljšanju trženjskih aktivnosti. Kot svetovalka za trženje sodeluje v številnih mednarodnih in čezmejnih projektih in je avtorica preko petdesetih tržnih raziskav in študij za potrebe podjetji in razvojnih projektov, med drugim je tudi soavtorica Tržne analize za oblikovanje strategije turističnega razvoja Mongolije.

Mateja je tudi **znanstvena direktorica Slovenskega izobraževalnega konzorcija Slov.I.K. (Gorica, Italija)**, ki povezuje podjetja, univerze ter različne zasebne in javne ustanove v zamejskem in širšem čezmejnem prostoru.

Mateja je predavateljica na Poslovno-tehniški fakulteti, Univerze v Novi Gorici, kjer je nosilka predmetov **Marketinške strategije** in **Ekonomika in organizacija podjetja**. Prav tako deluje kot nosilka izobraževalnih delavnic s področja trženja, prodaje in komuniciranja za različne naročnike, med njenimi strankami so domača in tuja podjetja, banke, zavarovalnice, zbornice in sektorska združenja. Tako na fakulteti, kot tudi med podjetji, dosega **najvišje evalvacijske ocene**. Stranke cenijo njene dolgoletne izkušnje in konkretnost, kar zagotavlja visoko uporabnost podanih vsebin.

Kot nosilka **usposabljanj s področja trženja, prodaje in komuniciranja** je v obdobju 2016-2023 izvajala programe usposabljanja kadrov v okviru štirih kompetenčnih centrov in sicer; **Kompetenčnega centra za razvoj kadrov v lesarstvu-KOCLES**, **Kompetenčnega centra slovenske živilske industrije - KOC HRANA**, **Kompetenčnega centra za trajnostno gradbeništvo - KOC SOTRAG** ter **Kompetenčnega centra za logistiko - KOC LOGINS**. **S SPIRIT Slovenije sodeluje** na področju usposabljanj za slovenske izvoznike. V okviru programa **Kompetentna Slovenija** pa je vrsto let sodelovala z **Javnim štipendijskim, razvojnim, invalidskim in preživninskim skladom Republike Slovenije**.

Skupaj se je njenih delavnic do danes udeležilo več kot **350 podjetij** in preko **1200 udeležencev**.



Z ZNANJEM DO ZADOVOLJNIH KUPCEV
IN VEČJE PRODAJE

CELOVITA
ŠOLA TRŽENJA

Nekaj referenc:

LUKA KOPER, DARS, ZAVAROVALNICA TRIGLAV, ADRIA DOM, TRIGLAV ZDRAVJE, ADRIATIC SLOVENICA, ABANKA, MEDEX, GZS, JAVNI ŠTIPENDIJSKI, RAZVOJNI, INVALIDSKI IN PREŽIVNINSKI SKLAD REPUBLIKE SLOVENIJE, SPINTEC, MAHLE ELECTRIC DRIVES SLOVENIJA, ALPLES, LJUBLJANSKE MLEKARNE, SPIRIT SLOVENIJE, MURALES, LIP BLED, LIP BOHINJ, JUB, MARLES HIŠE, AKRON, MENINA, INLES, INCOM, HIT PRESLESS, JELOVICA OKNA, JELOVICA HIŠE, SATLER OKNA IN VRATA, ALPOD, MESO KAMNIK, POMURSKE MLEKARNE, PIVKA DELAMARIS, MERCATOR EMBA, MLEKARNA PLANIKA KOBARID, M SORA, KRONOTERM, DRI INVESTICIJE, POMGRAD, LINEAL, ENERTEC, SELTRON, PLASTIKA SKAZA, KOLPA, CINKARNA CELJE, STUDIO MODERNA, VITAL MESTINJE, ISKRA ISD, MIKROPIS HOLDING, VZAJEMNA, ARCONT IP, TOMPLAST, HIDEX, AREX, INŠTITUT JOŽEF ŠTEFAN, ALUMAT, MEGRAS, ELVEZ, TURNAPLAST, HOTEL DIANA, SAVA RESORT, GONZAGA, OZS NOVA GORICA, ZELEN IN PARNTERJI, GRAFIKA SOČA, FITOSAN, MEBLO INT, LABORPLAST, PARCOM, VALTER SKUPINA, LIPO, REM, EKO TCE, VIRIS, RAZVOJNI CENTER NOVO MESTO, MEDIA, KO-GLAS, ARCTUR, GEODETSKI ZAVOD CELJE, LESARSKI GROZD, RAZVOJNI CENTER MURSKA SOBOTA, INTECH-LES, ROLETARSTVO BAYER, GALEX, SEGRAP BIOTERME, MEDICOP, SENSOR, SAUBERMACHER SLOVENIJA, LEK VETERINA, DAIHEN VARSTROJ, INSTRUMENTATION TECHNOLOGIES, TERMOTEHNIKA, GEA COLLEGE, TAKTIKA PLUS, APLAST, DONIT TESNIT, COSYLAB, OPTIPRINT, ISKRATEL, ERSTE CARD, LEXPERA, ELAPHE, RPS, EU SFERA, PRECISION RESOURCE, SLOVENSKE ŽELEZNICE TOVORNI PROMET, IMP PUMPS, PATRON, ETIKETA, TAKTIKA PLUS, PIVKA PERUTNINARSTVO, ŠILES, MOJE-LEČE.SI, TT OKROGLICA, VITRUM, RIC BELA KRAJINA, VINA KRAS, VUDEX, STEKLARNA ROGAŠKA, CONTALL, MEDIA 24, ZVEZA POSLOVNIH FINANČNIKOV SLOVENIJE, COPIGRAF, CARPEDIEM, CGS LABS,...

Nekaj izjav zadovoljnih strank:

»Zahvaljujem se vam za odličen, pester in zelo koristen niz delavnic, ki ste jih pripravili za našo komercialno-marketingško ekipo. Pri mojih sodelavcih sem od prve delavnice dalje videl zadovoljstvo in slišal zelo pozitivne besede ter željo po nadgradnji vsebin v doglednem času.

Mitja Dujc, LUKA KOPER d.d.

Vodja področja komerciale

»Hvala Mateja za vaš angažma pri oblikovanju Strateškega prodajnega protokola, ki bo naši celotni prodajni ekipi odlično vodilo pri vsakdanjem delu. Cenim vašo energijo, ki jo izžarevate, vaše izkušnje, s katerimi dobijo vaše besede težo in direktnost, s katero smo si nastavili ogledalo. Vse to nas je naredilo še za en korak boljše pri naši poti k odličnosti.«

Damjan Oblak, Pivka perutninarstvo d.d.

Direktor prodaje

»V Zavarovalnici Triglav na področju internih izobraževanj že dolgo sodelujemo z Matejo Milost. Pri tem opažamo, da udeležence njenih predavanj pritegne predvsem dvoje - energičnost predavateljice ter zanimiva in uporabna vsebina. Z izrazito pozitivnim pristopom pritegne poslušalce in njihovo pozornost zadrži ves čas predavanja. Zares verjame v to, kar predava.«

Damjana Lunder, ZAVAROVALNICA TRIGLAV d.d.

Vodja za izobraževanje

» Na predavanjih izžarevate energijo in jo prenašate na udeležence, ste motivator za prepotrebne akcije in spremembe na področju trženja in prodaje v slovenskem prostoru. Veliko je podjetij, ki jim tovrstna znanja manjkajo in z vašim znanjem, izkušnjami in energijo, jim lahko zelo pomagate.«

Zoran Trošt, INTECH-LES razvojni center,

Direktor

»Upam si trditi, da se večletno sodelovanje z Matejo Milost, z osebo, polno pozitivne energije, ki jo prenaša tudi na slušatelje, počasi, korak za korakom odraža tudi na zaposlenih v Mlekarni Planika. Njena predavanja z aktualnimi temami so zanimiva, nikoli dolgočasna in spreminjajo klimo na tistih področjih, kjer so spremembe nujne. Z veseljem bomo sodelovanje nadaljevali tudi v prihodnje.«

Anka Lipušček Miklavič, MLEKARNA PLANIKA d.o.o.
Direktorica

»Predavate teme v katere verjamete, to se čuti in šteje. Skrbno izbirate besede, ki imajo svojo težo, pustijo pečat razmišljanja, raziskovanja in navdih ter željo po ponovnem srečanju, pa tudi navdušenje nad znanjem, da se vas priporoča naprej.

Alenka Kikec, ABANKA d.d.
Direktorica področja Vzhodne Slovenije

»Odzivi prodajnikov na vaša usposabljanja in coaching so bili odlični in taka je bila tudi moja izkušnja. Vesel sem, da vidimo priložnosti in možnosti, da smo drugačni in boljši. Vaše delo lahko ocenim z odlično oceno.«

Jernej Mohorič, Alples d.d.
Direktor prodaje

»Sodelavci so izjemno pohvalili izvedbo delavnic »Razvijmo prodajno odličnost«, kjer ste nas s svojim znanjem, pozitivnim pristopom in energijo navdušili kljub petkovim popoldnevom. Prejeli smo veliko uporabnih navodil za delo v prihodnje. Prepričan sem, da smo vsi skupaj prejeli veliko mero samozavesti za še bolj uspešno delo v prihodnje. Najlepša hvala za vaš prispevek na poti k odličnosti našega podjetja.«

Tomaž Hiiti, ALPOD d.o.o.
Vodja prodaje Slovenija

»Z veseljem sem se in se bom še udeležil vaših predavanj. Super energija v kombinaciji z dopolnjevanjem potrebnega znanja!«

Samir Medič, ISKRA ISD d.o.o.
Vodja prodaje

»Hvala za tako kvalitetno, srčno in odlično izpeljano delavnico.« »Vsi prodajamo.«
Udeležence ste navdušila z novimi znanji in pristopi, kakor tudi z motivacijo in energijo. Vsekakor si želimo novega sodelovanja z vami!

Valter Faganelj, COPIGRAF d.o.o.
Direktor

Za opis predavanja gospe Mateje Milost bom uporabila besede podjetnika Harvey-a Mackay-a, ki pravi: »Povprečen človek pove. Dober človek razloži. Nadpovprečnež prikaže. Velik človek navdihne ostale, da vidijo s svojimi očmi.«

Danijela Vukojevič, RC Kočevje Ribnica
Podjetniška svetovalka

Vaša delavnica je moja pričakovanja zagotovo presegla. Res zelo zanimivo in uporabno predavanje, ki ti lahko koristi tako v poslovnem kot zasebnem življenju. Morda pa me je tematika tako prevzela prav zaradi predavateljice, ki je enostavno vrhunska. Ima tisto pravo energijo, ves čas drži rdečo nit, se odziva na poslušalce in vsebino nazorno ponazori s primeri iz prakse. Toplo priporočam vsakomur!

Urška Andrejaš, ADRIATIC SLOVENICA d.d., strokovna sodelavka

»Vaša predavanja so polna znanja, motivacije in praktičnih primerov. Slušatelji postanejo aktivni, veliko je interakcije in prideš do spoznanja, da se je stvari treba lotiti s pozitivnim pogledom in pripadnostjo. To ne velja samo poslovno, temveč na vseh področjih življenja.«

Urška Volčanšek
Laborplast, direktorica

»V veselje in užitek nam je bilo spremljati kako predano, s polno pozornostjo in entuziazmom so udeleženci spremljali usposabljanje. Osebnost je ključ do uspeha. Udeleženci so o usposabljanju imeli povedati le lepe stvari. S karizmatično predavateljico Matejo Milost bomo v prihodnosti vsekakor še sodelovali.«

dr. Marijeta Kobetič, RIC Bela Krajina

»Motivacijsko in s praktičnimi primeri podprto predavanje je na vseh nas pustilo vtis. Takoj smo se lotili predlaganih sprememb in začeli razmišljati in delovati bolj trženjsko.«

Kaja Kramar, B&B izobraževanje in usposabljanje d.o.o., vodja trženja

»Z navdušenjem sem danes odšla iz predavalnice, hvala vam za izredno sistematično in pozitivno predavanje, ki ga malokrat doživiš. Odlično!«

mag. Ljubica Oblak Korošec, LEXPERA d.o.o., glavna urednica portalov

»Najlepša hvala za vaše odlično in zelo uporabno predavanje. Kljub temu, da sem predavanje poslušala že drugič sem bila ponovno navdušena. Tudi sodelavcem je bilo zelo všeč in vsak zase je na svojem področju našel izboljšave.«

Nina Petkovšek, FITOSAN d.o.o., direktorica

»S sodelavcem sva bila enostavno navdušena nad vašim predavanjem in se želiva udeležiti še kakšne vaše delavnice!«

Katja Smrekar, AREX d.o.o., vodja prodaje

»Hvala vam za predajo vašega znanja in izkušenj na področju učinkovitega (sejemskega) nastopa. Prav tako mi je bilo v veselje opazovati vaš nastop - govorico telesa, kateri mi je in bo v pomoč in vodilo v bodoče.«

Janja Žagar, TURN d.o.o., vodja prodaje

»Mateja, hvala za vse znanje, ki ste nam ga predali na predavanju Učinkovito poslovno komuniciranje in uspešne tehnike pogajanja. Veliko dodano vrednost sem našla v konkretnih navodilih, kako se lotiti hladnega klicanja, kako učinkovito sestaviti predstavitevno pismo, kako se pripraviti na pogajanja ter kako pogajanja učinkovito voditi. Delavnica je bila zanimiva, vsebina pa razložena na zelo razumljiv in praktičen način. **Vsekakor priporočam vsem, ki želijo napredovati v poslu in prodaji.**«

Nina Pristov, GEA COLLEGE, FAKULTETA ZA PODJETNIŠTVO, vodja projektov v izobraževanju

»Hvala vam za odlično predavanje, vse nasvete in znanje, ki ste ga delili z nami.«

Sabina Naglič, Moje-leče.si,

Vodja službe za podporo strankam

» V okviru Spot svetovanja Obalno-kraške regije smo z Matejo Milost izvedli dve usposabljanji na temo strateških trženjskih vprašanj, s katerimi se soočajo vsa podjetja. Obe usposabljanji, v Kopru in Sežani, so udeleženci ocenili kot izjemno kvalitetni in uporabni ter poudarili, da so bila njihova pričakovanja presežena. Veselimo se sodelovanja z gospo Milost tudi v bodoče!«

Dolores Kovšca, Spot svetovanje Obalno-kraške regije

»Delavnica Mateje Milost »S čustveno inteligenco in empatijo do boljše delovne učinkovitosti in večjega zadovoljstva zaposlenih« je po moji oceni izjemno koristna za vsakogar. Popelje te v moč samozavedanja, samorazumevanja in vpliva na svoj vsakdan, ter vpliva na zaznavo in doživljanje življenja. Hkrati pa tudi razvijaš razumevanje drugih. Vsebine so s strani predavateljice podane na strokoven, a preprost - življenjski način. Mateja vse podpre z mnogo konkretnimi primeri in tako podkrepi razumevanje. To je vsebina, ki nas podpira pri osebni rasti, gradnji dobrih - konstruktivnih odnosov, uspehu, zadovoljstvu in še in še. Jo toplo priporočam.«

Sara Olenik, Zavarovalnica Triglav, d.d.

»Delavnico priporočam vsakomur, še posebej tistemu, ki želi izboljšati razumevanje lastnih čustev, vedenj in tudi vedenj drugih ljudi. Brez čustvene inteligence in empatije enostavno ni moč vzpostaviti ali živeti dobrih medosebnih odnosov. Predavateljica Mateja Milost na zelo jasn in razumljiv način predstavi vsebine, ki nas naučijo obvladovati naša čustva ter obogatijo naše razumevanje sebe in drugih.«

Ana Stražar, Zavarovalnica Triglav d.d.