



REPUBLIKA SLOVENIJA
MINISTRSTVO ZA GOSPODARSKI
RAZVOJ IN TEHNOLOGIJO



GZS
go international
slovenia

ZUNANJETRGOVINSKA ŠOLA CPU

Osvežite znanja na področju
internacionalizacije

PROGRAM
URNIK
IZVEDBA
INFORMACIJE

VES SVET V VAŠIH ROKAH

Razmere v mednarodni menjavi blaga in storitev se neprestano spreminjajo in zahtevajo od vseh sodelujočih vsakodnevno prilagajanje in upoštevanje novosti. V Sloveniji je izvoz domena tako velikih družb kot tudi manjših in srednje velikih podjetij, ki se z velikimi ambicijami lotevajo izvoznih in/ali uvoznih poslov. Za uspešnost podjetij je izredno pomembno dobro poznavanje zunanje trgovine in strokovna usposobljenost kadrov, ki pri tem sodelujejo.

Ste tudi vi med tistimi, ki **že poslujete s tujino** in potrebujete nadgradnjo svojega znanja, ali pa **razmišljate o širitvi svoje dejavnosti na mednarodne trge?**

Zunanjetrgovinsko šolo izvajajo vrhunski strokovnjaki z bogatimi praktičnimi izkušnjami na posameznih tematskih področjih.

VSEBINA (36 pedagoških ur):

- **strokovno praktični del** (33 ur) in
- **primeri dobrih praks in mreženje** z najvidnejšimi posamezniki slovenskega gospodarstva (3 ure).
- **Priprava Izvoznega načrta** v okviru praktične projektne naloge. Vsak kandidat bo imel v sklopu usposabljanja možnost individualnih konzultacij s predavateljem v času 20 minut, z namenom svetovanja pri izdelavi projektne naloge.



I. SKLOP: Strokovno praktični del

Modul 1: Uvod v proces internacionalizacije in medkulturna komunikacija v mednarodnem okolju ter značilnosti na posameznih trgih

1. UVOD V PROCES INTERNACIONALIZACIJE (3 ure)

Ante Milevoj (Center za mednarodno poslovanje (CEMP) pri Gospodarski zbornici Slovenije) in Aleš Cantarutti (Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo), Alenka Suhadolnik (Ministrstvo za zunanje zadeve)

- Osnovni podatki o tujih trgih
- Mednarodne organizacije in institucije
- Mednarodni razpisi
- Mednarodna razvojna pomoč

2. MEDKULTURNA KOMUNIKACIJA V MEDNARODNEM OKOLJU IN ZNAČILNOSTI NA POSAMEZNIH TRGIH (3 ure)

Gregor Vodlan (Helios d. d.)

- Kultura in kulturne razlike v poslovnem komuniciranju
- Vpliv kulturnih razlik na uspešnost poslovanja in njihovo upravljanje
- Postopki analize kulture in smernice za obvladovanje kulturnih razlik
- Kulturne značilnosti posameznih regij sveta in smernice za uspešen pristop k sklepanju poslov

Modul 2: Izvozni načrt

3. IZVOZNI NAČRT (3 ure)

Aleš Hrovat, Gorenje, d. d.

- Ciljni trg, konkurenca in naša ponudba,
- Selekcija in pridobivanje kupcev
- Analiza in izbira prodajnih poti
- Oblikovanje cen in priprava ponudbe za mednarodno okolje
- Opredelitev izvozne strategije z vidika konkuriranja
- Prodajni načrt
- Finančni načrt
- Marketinški načrt (načrt marketinškega komuniciranja)
- Priprava na projektno nalogo.

Modul 3: Nastopi na sejmi v tujini, iskanje tujih investorjev ter pogajanja, trženje in pospeševanje prodaje v mednarodnem poslovanju

4. NASTOPI NA SEJMIH V TUJINI (1,5 ure)

Matjaž Rovan (SPIRIT Slovenija)

- Priprava na sejem
- Kako privabiti potencialne stranke
- Sejemski nastop in sejemska prodaja
- Posejemske aktivnosti
- Priprava osebnih akcijskih načrtov

5. ISKANJE TUJIH INVESTITORJEV (1,5 ure)

mag. Matej Skočir (SPIRIT Slovenija)

6. POGAJANJA, TRŽENJE IN POSPEŠEVANJE PRODAJE V MEDNARODNEM POSLOVANJU (3 ure)

Gregor Usenik, MBA (Aserta d. o. o.)

- Pogajanja v mednarodnem okolju Poslovni odnosi v mednarodnem trženju s psihologijo prodaje

Modul 4: Mednarodno pogodbeno in poslovno pravo, instrumenti zavarovanja plačil in pogodbenih obveznosti ter financiranje dobavnih verig

7. MEDNARODNO POGODBENO IN POSLOVNO PRAVO (3 ure)

mag. Marko Djinović (Gospodarska zbornica Slovenije, ICC Slovenia)

- Kako oblikovati kratka, jasna in učinkovita pogodbeno določila?
- Kako s pravilno uporabo standardiziranih pogodbenih določil zmanjšati poslovna tveganja?
- Kako optimalno strukturirati pogodbo in uravnotežiti njeno vsebino?
- katerim pogodbenim določilom je potrebno posvetiti posebno pozornost, da se izognemo kasnejšim nesporazumom ali sporom?
- Kako uporabljati pridobljena znanja priprave pogodb na pogajanjih in v dnevni poslovni komunikaciji?
I. del: Skrite pasti pri sklepanju mednarodnih prodajnih pogodb v praksi
 - Na kaj moramo posebej paziti pri pogajanjih?

- Dogovor o nerazkritju informacij (non-disclosure agreement - NDA)
- Uporaba splošnih pogojev in »konflikt splošnih pogojev«
- Ponudba in sprejem ponudbe z vidika najpogostejših zapletov v praksi

II. del: Kako pripraviti dobro mednarodno prodajno pogodbo

- Strukturiranje pogodbe (bistvene, običajne in slučajne sestavine pogodbe, vsebina pogodbe - uvodne določbe, opredelitev predmeta, jasna opredelitev obveznosti strank, finančne klavzule, klavzule o omejitvi in izključitvi odgovornosti, klavzula o višji sili, klavzula o izbiri prava, klavzula o reševanju sporov, kaj sodi v priloge pogodbe?)
- Uporaba standardiziranih klavzul in enotnih pravil ICC (Incoterms 2010, EPO 600 ipd.)
- Identifikacija komercialnih tveganj in uravnoteženje pogodbe
- Uskladitev mednarodne prodajne pogodbe s prevozno in zavarovalno pogodbo

8. INSTRUMENTI ZAVAROVANJA PLAČIL IN POGODBENIH OBVEZNOSTI TER FINANCIRANJE DOBAVNIH VERIG V MEDNARODNEM POSLOVANJU (3 ure)

Helena Belingar (NLB d. d.)

- Regulatorni okvir v mednarodnem poslovanju
- Tveganja v zunanji trgovini
- Garancije (vsebina, vrste, novosti, nevarnosti pri pripravi teksta in unovčenjih ...)
- Dokumentarni akreditiv, dokumentarni inkaso in Bančna plačilna obveza (BPO), menica, ček
- Instrumenti Trade Finance in izvozno-uvozno financiranje
- Financiranje dobavnih verig in optimiziranje obratnega kapitala (Supply Chain Finance)

Modul 5: Carina, logistika in transport

9. CARINA (3 ure)

Jure Bačar (Finančni urad Nova Gorica)

- Carinski postopki
- TARIC
- Poreklo blaga
- Carinska vrednost
- Oplemenitenje blaga
- Uvrščanje blaga v carinsko tarifo
- Vnos in iznos blaga na carinsko območje in carinski

- nadzor
- Carinska deklaracija
- Carinsko dovoljena raba ali uporaba blaga
- Carinski dolg

10. LOGISTIKA IN TRANSPORT

(3 ure)

dr. Bojan Beškovnik (Fakulteta za pomorstvo in promet)

- Vrste transporta (železnica, ceste, morje, avio) in izbor ustreznega transporta
- Špedicija
- Zavarovanje transporta
- Incotermsi
- Transportna dokumentacija, skladiščenje, zavarovanje

Modul 6: Projektna naloga, primeri dobrih praks in podelitev certifikatov

11. PROJEKTNALOGA

(3 ure)

Udeleženci predstavijo praktično nalogo, ki so jo pripravili za izbrani tuji trg in izbrane izdelke oziroma storitve, ki jih podjetje namerava izvozno tržiti. Dobro narejena projektna naloga bo služila kot zameetek Izvoznega načrta.

Praktična projektna naloga in individualne konzultacije

Udeleženci pripravijo praktično nalogo za podjetje, iz katerega prihajajo, za izbrani tuji trg in izbrane izdelke oziroma storitve, ki jih podjetje namerava izvozno tržiti. Dobro narejena projektna naloga bo lahko služila kot zameetek **Izvoznega načrta**.

V projektni nalogi udeleženci opišejo:

- Relevantne splošne podatke ciljne države izvoza in razloge za izbiro.
- Raziskavo atributov ciljnega mednarodnega okolja (osnovna PEST analiza).
- Raziskavo (direktne in indirektne) konkurence.
- Koncept selekcije in pridobivanja potencialnih kupcev.
- Analizo in izbiro prodajne poti.
- Parametre, ki vplivajo na oblikovanje izvozne cene.

- Opredelitev izbire izvozne strategije z vidika konkuriranja.
- Pričakovane prodajne učinke.
- Elemente marketinškega komuniciranja.

Cilj izrazito konkretne naloge je, da bo uporabna kot del kasnejšega celovitega izvoznega načrta podjetja. V njej udeleženci ne razkrijejo poslovno zaupnih informacij in podatkov.

II. SKLOP: Primeri dobrih praks

12. PRIMERI DOBRIH PRAKS NA POSAMEZNIH TRGIH (2uri)

- Posamezni primeri dobrih praks bodo definirani na podlagi strukture udeležencev.

13. Podelitev certifikatov in mreženje

Cilji šole

Šola je namenjena vsem, ki že poslujejo s tujino in potrebujejo nadgradnjo svojega znanja na operativnem nivoju oz. se pripravljajo na vstop na tuje trge.

Udeleženci:

- bodo spoznali **mednarodno poslovno okolje**, pomembnejše organizacije in inštitucije, možnosti **pridobivanja EU sredstev** za razvoj in širitev poslovanja
- bodo spoznali pomen nastopa na tujih sejmih in znali **uspešno nastopiti na sejmu**,
- bodo znali pristopiti k **iskanju tujih investitorjev**,
- se bodo naučili pripraviti **uvozni in izvozni načrt**,
- bodo spoznali pomembnost poznavanja in upoštevanja **medkulturnih razlik** pri sklepanju poslov,
- se bodo naučili **pogajalskih tehnik** ter različnih **pristopov trženja** in pospeševanja prodaje na tujih trgih,
- bodo znali **pripraviti ponudbo** za prodajo na mednarodnih trgih,
- bodo spoznali obdavčitev na področju **DDV pri poslovanju s tujino**,
- bodo spoznali vsebinske oblike mednarodne menjave – zakonitosti izvoza in uvoza blaga in storitev,
- se bodo naučili denarnega poslovanja v mednarodni menjavi, spoznali **tveganja in zavarovanja** v plačilnem prometu s tujino ter najpogostejše plačilne instrumente,
- bodo znali ravnati v skladu s **predpisi RS** in se seznanili z nadzorom nad poslovanjem s tujino,
- se bodo seznanili z značilnostmi **pravnih razmerij v poslih s tujino** ter se naučili, kako ravnati v primeru pravnih sporov,
- bodo razumeli **strukturo pogodb**, kako jih sestaviti ter kako postopati v primeru pravnih sporov,
- se bodo naučili **izvajanja izvoznih, uvoznih in tranzitnih postopkov** ter spoznali **carinjenje**,
- bodo pridobili znanje za organizacijo **špediterske storitve** in spoznali načine **transportnega zavarovanja**,
- bodo pridobili strokovno znanje o načinih, oblikah, poteku in kontroli posla s tujino,
- bodo spoznali pomen digitalne transformacije in nujnost digitalizacije poslovanja,
- bodo spoznali različna spletna orodja in baze podatkov, ki omogočajo iskanje in **pridobivanje novih poslovnih partnerjev** ter **izvedbo uvozno-izvoznega posla**.

Metode dela

Šola od udeležencev zahteva interaktivno delo in medsebojno sodelovanje. Od njih se pričakuje sodelovanje v razpravah in diskusijah.

Predstavljene bodo teoretične podlage posameznih sklopov, vendar bo večina srečanj temeljila na praktičnem delu in študiju konkretnih primerov iz prakse, s pomočjo

katerih bo možno naučeno znanje takoj aplicirati v prakso. Tekom usposabljanja udeleženci izdelajo praktično projektno nalogo, ki lahko služi kot zametek **Izvoznega načrta**.

Ciljne skupine:

- direktorji malih in srednje velikih podjetij,
- komercialni direktorji,
- komercialisti
- skrbniki ključnih kupcev v mednarodnih okoljih,
- tržniki za mednarodna okolja in
- vsi, ki delajo na področju uvoza/izvoza.

Kraj, datum in način izvedbe

Usposabljanje bo izvedeno na Severno Primorski gospodarski zbornici v Novi Gorici **med 28. marcem in 13. junijem 2018**. Usposabljanje bo potekalo dvakrat mesečno **ob sredah med 13:00 in 18:00 uro**.

Udeležite se lahko celotnega usposabljanja (6 modulov) ali le enega ali več modulov, ki vas zanimajo.

Organizator si pridružuje pravico do spremembe programa in urnika.

Kotizacija

Cena celotnega usposabljanja znaša **1.159,00 EUR (vključen 22 % DDV)** in vključuje seminarsko gradivo, osvežilne napitke in certifikat.

Cena posameznega modula znaša 305,00 EUR (vključen 22 % DDV) in vključuje seminarsko gradivo za ta modul, osvežilne napitke in potrdilo o udeležbi.

Kotizacijo je potrebno nakazati najkasneje 4 dni pred začetkom na transakcijski račun NLB d.d., Ljubljana, SI56 02011-0014816764, sklic: 4007-7301.

POPUSTI:

Na voljo so vam naslednji popusti:

- 15 % popust za zgodnje prijave si zagotovite s prijavo in plačilom do vključno 28. 2. 2018.
- 10 % popusta nudimo drugemu in vsakemu nadaljnjemu udeležencu iz iste organizacije.
- 10 % popusta nudimo članom Severno Primorske gospodarske zbornice.

Popusti se ne seštevajo.

Prosimo, da ob prihodu na usposabljanje predložite potrdilo o plačani kotizaciji.

Prijave sprejemamo do zasedbe mest. Število udeležencev v skupini je omejeno. Morebitne odjave sprejemamo do 4 dni pred razpisanim terminom, pri kasnejših odjavah ali neudeležbi kotizacije ne vračamo.

Dodatne informacije vam bomo z veseljem posredovali po tel.: 05 330 60 30 ali na e-mail: jana.kragelj.licen@gzs.si.



CENTER ZA POSLOVNO USPOSABLJANJE (CPU)

deluje v Ljubljani več kot 25 let. Razvil se je v enega največjih ponudnikov in izvajalcev strokovnega izobraževanja v Sloveniji. Posluje kot zavod, specializirana institucija Gospodarske zbornice Slovenije za verificirane in ostale oblike izobraževanja, usposabljanja in izpopolnjevanja.

CPU IZVAJA RAZLIČNE OBLIKE IZOBRAŽEVANJA:

- višje strokovno izobraževanje,
- nacionalne poklicne kvalifikacije,
- strokovna usposabljanja – tečaje in delavnice,
- usposabljanja in delavnice po naročilu v podjetjih,
- redna obdobja usposabljanja za regulirane poklice in dejavnosti.



GZS Center za poslovno usposabljanje

Kardeljeva ploščad 27a, 1000 Ljubljana, tel.: 01 5897 650, faks: 01 5655 920, www.cpu.si