

**SOUSTVARJAMO NOVO VREDNOST**  
**SOUSTVARJAJMO PRIHODNOST**  
**SKUPAJ**

Sodelujte s strokovnjaki  
Zbornice poslovno storitvenih  
dejavnosti

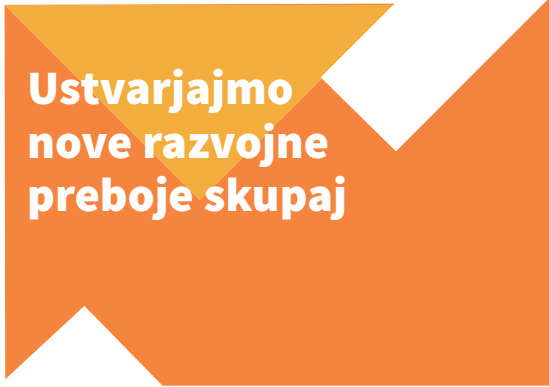


Uspešni ljudje nikoli ne dosežejo uspeha sami. So dovolj skromni, da priznajo svoje šibkosti in se obkrožijo z ljudmi, ki so močni na področjih, kjer so sami šibki. S kom pa se obkrožate vi?

V Zbornici poslovno storitvenih dejavnosti (ZPSD) združujemo številne dejavnosti z visokim deležem znanja in kreativnosti. Povezujemo družbe in samostojne podjetnike, ki jim je poslanstvo svetovanje ter prenos znanja in rešitev v podjetja in druge organizacije. Ena od definicij poslovnega svetovanja namreč pravi, da gre za ustvarjanje vrednosti za organizacije – skozi večjo poslovno uspešnost, ki je rezultat objektivnega svetovanja in izvedbe poslovnih rešitev.

In zakaj management sploh potrebuje zunanje svetovalce? Svetovalci v organizacije prinašamo novo vrednost na tri načine: *skozi specialistično znanje, ki naročnikom omogoča sprejemati boljše odločitve, skozi izkušnje, ki omogočajo bolj učinkovito izvedbo projektov, in skozi veščine posameznih svetovalcev, ki izboljšujejo sposobnosti in timsko delo managerjev v organizaciji*. Poleg tega velja upoštevati, da zunanji svetovalec v svojem pristopu združuje pet koristi: objektivnejši pogled od zunaj, projektno zavzetost, neodvisnost, znanje in izkušnje ter vpogled v tveganja in njihovo obvladovanje.

Člani ZPSD se ponašamo z referencami in izkušnjami iz različnih razvojnih, strateških, naravnanih in inovativnih projektov v slovenskem in mednarodnem okolju, zato smo pravi partner pri snovanju in izvedbi tovrstnih projektov. Sodelujemo z gospodarskimi družbami, javnimi institucijami in drugimi organizacijami na lokalni, nacionalni in mednarodni ravni, tudi s centri odličnosti, kompetenčnimi centri, podjetniškimi inkubatorji in razvojno-raziskovalnimi institucijami. Svetovalske storitve opravljamo v različnih sektorjih in na različnih področjih svetovanja, od razvoja izdelkov in storitev, trajnostnega razvoja, krepitve prodaje, do spodbujanja inovacij, upravljanja kakovosti in odličnosti ter prevajanja in tolmačenja.



**Ustvarjamo  
nove razvojne  
preboje skupaj**

Svetovalna podjetja s svojim znanjem in izkušnjami bogatimo zakladnico znanja in slovensko poslovno okolje; številni delujemo tudi v mednarodnem okolju. Od leta 1993 smo polnopravni člani Evropske zveze združenj za management consulting (FEACO) s sedežem v Bruslju.

V zakladnico poznavanja tujih jezikov, prevajanja in tolmačenja prispevajo naši člani, ki znotraj ZPSD delujejo v Združenju prevajalskih podjetij. Združenje kot polnopravni član že več let aktivno sodeluje v Evropski zvezi združenj prevajalskih podjetij EUATC, posamezni člani pa tudi še v drugih mednarodnih strokovnih združenjih.

V Zbornici poslovno storitvenih dejavnosti želimo v partnerstvu s svojimi naročniki poiskati najboljše odgovore na zastavljene poslovne izzive, krepiti njihove konkurenčne prednosti ter tako soustvarjati uspešne poslovne zgodbe. Ker teh nikoli ne napiše en človek sam. Rastejo v medsebojnem sodelovanju, spoštovanju ter prepletanju znanj, izkušenj in idej.

Viljenka Godina  
Predsednica UO ZPSD

Po veljavni definiciji Evropske zveze združenj za management consulting FEACO je dejavnost **management consultinga** opredeljena kot *strokovno svetovanje, usmerjanje/vodenje in operativna pomoč podjetjem ter drugim organizacijam v povezavi z vprašanji upravljanja organizacij, ki se nanašajo na področje strateškega in organizacijskega načrtovanja, upravljanja sprememb, zmanjševanja stroškov, reinženiringa poslovnih procesov, financiranja, doseganja tržnih/prodajnih ciljev in politik, upravljanja s človeškimi viri, optimizacijo oskrbovalne verige in proizvodnje, učinkovite uporabe tehnologije*. V posameznih državah v praksi – glede na tradicijo, razvoj svetovalstva in tudi samo organiziranost nacionalnih asociacij – zajem področij svetovanja precej variira. Vsepovsod pa šteje med dejavnosti z visokim deležem znanja (knowledge intensive business services).

V Sloveniji je večji del management consultinga zajet v dejavnost 70.220 Drugo podjetniško in poslovno svetovanje (po Standardni klasifikaciji dejavnosti), delno pa v druge dejavnosti, kjer tovrstno svetovanje predstavlja posamezen del celovitih strategij in/ali projektov ali nastopa v funkciji povezovalca različnih strokovnih področij.

Vsebinsko bolj nazorna je opredelitev, ki pove, za kaj pravzaprav pri svetovanju gre. Gre za ustvarjanje vrednosti za naročnika ob izboljšanju izvedbenih procesov, do česar pridemo s pomočjo objektivnega nasveta/svetovanja in praktično izvedbo boljših poslovnih rešitev.

Splet svetovalskih storitev članov Zbornice poslovno storitvenih dejavnosti je pester in širok. Na nas se lahko obrnete predstavniki najvišjega ali srednjega managementa, ko se soočate z izzivi na različnih področjih poslovanja in v različnih fazah življenjskega cikla vaše organizacije.

V nadaljevanju na kratko predstavljamo najpogostejša področja svetovanja ter izbor drugih storitev naših članov s področja komuniciranja z javnostmi, oblikovanja ter prevajanja in tolmačenja.



**Spoznajte  
zemljevid  
svetovalskih  
storitev za vaše  
poslovne izzive**

**»Uspeh ni samo to, kaj dosežete  
v življenju. Gre tudi za to, kako  
navdihujete ljudi okrog sebe.«**

**»Ne gradite posla. Gradite ljudi in potem ljudje gradijo posel.«  
(Zig Ziglar)**

## **Naredite korak naprej v razvoju proizvodov ali storitev**

Razvoj novih ali izpopolnjenih proizvodov ali storitev je bistvenega pomena za razvoj podjetij. Sodelovanje strokovnih timov podjetij s svetovalci lahko bistveno poveča uspešnost razvoja novih proizvodov in storitev ter njihovo uvedbo na trg.

Svetovalci lahko podpremo proces uvajanja novih ali izpopolnjenih proizvodov ali storitev z naslednjimi aktivnostmi:

- oblikovanje celovitega koncepta razvoja novih proizvodov ali storitev,
- vzpostavitev interdisciplinarnega pristopa na osnovi mešanih timov, ki vključujejo strokovnjake podjetja in svetovalce,
- vodenje projekta razvoja novega proizvoda ali storitve oz. ustrezno svetovanje projektne vodji podjetja,
- tržne raziskave, povezane z razvojem novih proizvodov ali storitev,
- oblikovanje ustreznega poslovnega modela,
- ekonomika projekta,
- finančne projekcije,
- oblikovanje trženjskega spleta,
- svetovanje pri prijavi na slovenske in EU razpise, ki podpirajo razvoj novih proizvodov ali storitev.

## **Naj tudi vaše podjetje prispeva k trajnostnemu razvoju in ohranjanju virov**

Zeleno, trajnostno, krožno, odgovorno gospodarstvo ter varčna, smotrna, učinkovitejša, ponovna raba in ohranjanje vseh vrst virov so postali nujnost za vsa podjetja in organizacije, ne le tista, ki intenzivno posegajo v naravne vire. K produktivnejšemu ravnanju z viri od nastanka do končnega odpadka lahko prispeva vsakdo.

**25-letni jubilej  
Združenja za management  
consulting Slovenije  
1992–2017**

Člani ZPSD razvijamo in uvajamo poslovne modele in ukrepe za prehod na učinkovitejše in produktivnejše ravnanje z vsemi vrstami virov v podjetjih in drugih organizacijah. Ti lahko zajemajo:

- razvoj novih proizvodov,
- reorganizacijo in izboljšave poslovnih procesov,
- vse ravni načrtovanja in izvajanja, od strateške na ravni organizacije do ukrepov na posameznem delovnem mestu, vključno z razvojem kompetenc za motiviranje, uvajanje sprememb in merjenje učinkov.

### **Okrepite svojo sposobnost ustvarjanja nove vrednosti**

Organizacija procesa ustvarjanja vrednosti je živ organizem, ki se razvija in spreminja. Ko se zaposleni pritožujejo nad obsegom dela in rezultati niso navdušujoči, je čas za preverjanje, ali ste v podjetju organizirani tako, da so vaši sodelavci lahko čimbolj uspešni in učinkoviti.

Pri organiziranju procesa ustvarjanja nove vrednosti nudimo svetovalsko podporo managementu tako na strateški kot izvedbeni ravni, v posameznih delih ali v celotnem poslovnem procesu.

Vam na kožo pisana organiziranost mora upoštevati stopnjo razvoja, fazo poslovnega cikla in strateške cilje podjetja ter tudi izbrani poslovni model. Z implementacijo nove, ustrežnejše organizacije boste vsestransko napredovali, pravi pristopi pa vam bodo olajšali sprejem potrebnih sprememb.

A najbolj navdušujoči so vedno rezultati. S pravo organizacijo omogočamo zaposlenim, da lažje prispevajo k večji dodani vrednosti.

**Slovenci smo že od nekdaj  
narod inovatorjev. Omogočite  
zaposlenim inovativno  
organizacijsko okolje, morda vas  
bodo presenetili z novimi idejami  
in izdelki!**

**»Če ne osvojiš srca in glave ljudi, ne boš dosegel uspešne spremembe.« (Rich Lesser)**

Raziskave o vrednosti svetovanja v tujini (Velika Britanija, Francija, Španija) so pokazale, da naročniki ocenjujejo učinek svetovanja v rangu med 2 in 20-kratno vrednostjo glede na strošek svetovanja. Velika večina anketiranih je to razmerje postavila na sredino – na 10-kratno vrednost vložka.

## **Povečajte prodajo in razširite svoj trg**

Klasične managerske metode pri reševanju izzivov v odnosih med ponudniki in kupci ter izboljševanju prodajnih procesov ne zadoščajo več. V času digitalizacije in globalizacije se je potrebno usmeriti k novim poslovnim pristopom za odgovor na vprašanja kot je »Kakšna je vloga prodaje pri ustvarjanju vrednosti za kupca?« in podobno.

Rezultat svetovalskih projektov, ki iščejo nove rešitve, so:

- razvoj ali dopolnitev poslovnega modela,
- širitev in poglobitev produktnega portfelja,
- analiza tržišča, primerjava s konkurenco in tržna pozicija podjetja,
- preverjanje ali razvoj prodajne strategije,
- analiza cenovne politike in pregled konkurenčne ponudbe na trgu,
- upravljanje partnerskih odnosov s kupci in drugimi deležniki,
- oblikovanje in integriranje najprimernejših tržnih poti za doseg posameznih segmentov,
- kreativnost cenovne politike kot pomemben element konkurenčnosti,
- opredelitev intelektualne lastnine v ustrezni obliki (blagovna znamka, patent, know-how).

## **Izkoristite rezerve v finančnem poslovanju in pridobivanju virov**

Podjetja imajo v različnih fazah razvoja in ob različnih poslovnih dogodkih raznovrstne potrebe po finančnih sredstvih. Prava kombinacija virov financiranja je v vsakem posameznem primeru ključnega pomena.

Optimiziranje finančnega poslovanja in pridobivanja virov vključuje splet storitev:

- Za izbiro prave kombinacije virov financiranja najprej jasno opredelimo projekt, ocenimo njegov vpliv na poslovanje podjetja od začetka do



konca projekta in nato ugotovimo potrebe po financiranju njegove izvedbe.

- Podrobno analiziramo vse možnosti financiranja in med njimi izberemo kombinacijo, ki bo najbolj ustrezala projektu in podjetju.
- Dobra priprava dokumentacije, izračunov in projekcij ter prijave za pridobitev javnih sredstev so bistven dejavnik uspešnosti projekta.
- Za ustvarjanje dobička in zagotavljanja tekočega poslovanja poleg rasti prodaje in primerne cenovne politike potrebujemo tudi učinkovit sistem upravljanja denarnega toka, pregleden način nadziranja stroškov in njihovo konstantno optimiziranje.

Pri vsem tem lahko svetovalci pomagamo s predstavitvijo uveljavljenih uspešnih modelov v svetu in pri pridobivanju dobaviteljev.

### Oplemenitite človeške vire

Delo z ljudmi je mnogo več kot le administracija kadrovskih dokumentov, čeprav tudi brez nje ne gre. Kadrovska funkcija vedno bolj vključuje tudi vlogo strateškega partnerja vodstvu podjetja, investicija v zaposlene pa je vložek v dobre poslovne rezultate in dolgoročni uspeh organizacij.

Strokovno vam lahko svetujemo na več področjih, in sicer pri:

- zasnovi strategije človeških virov,
- izbiri novih kadrov, identifikaciji talentov med zaposlenimi in izbiri naslednikov,
- uvajanju kompleksnejših sistemov ravnanja z ljudmi pri delu (razvoj kadrov, izbor in razvijanje potencialov, nagrajevanje in motiviranje, interno komuniciranje, timsko delo, kompetenčni modeli ipd.),

»Slaba novica je, da čas leti.  
Dobra novica je, da ste vi pilot.«  
(Michael Altshuler)



Projekt Pogovor s svetovalcem  
Pospešite razvoj vašega podjetja!  
Izkoristite priložnost za enourno  
brezplačno svetovanje, ki ga  
članom Gospodarske zbornice  
Slovenije nudimo člani Zbornice  
poslovno storitvenih dejavnosti.  
Izpolnite obrazec za prijavo na  
naši spletni strani [www.gzs.si/zpsd](http://www.gzs.si/zpsd).

**»Kadarkoli vidite uspešno podjetje, pomeni, da je nekdo nekoč sprejel pogumno odločitev.«  
(Peter Drucker)**

- analizi in spreminjanju organizacijske kulture, ki se za zagotavljanje uspeha podjetja mora prilagajati spremembam in zaposlenim omogočati delovanje v inovativnem okolju, ter
- razvoju kompetenc.

Spremembe kot stalnica poslovnega okolja se vedno začnejo in končajo pri ljudeh. Da bodo lahko uspešno delovali in prispevali čim več k uspehu vašega podjetja, bomo skupaj z vami izbrali pravi pristop za razvoj potrebnih kompetenc in spreminjanje organizacijske kulture, ki vpliva na zavzetost zaposlenih in s tem na uspešnost vaše organizacije.

### **Obvladajte posledice demografskih sprememb**

V Sloveniji je trend staranja prebivalstva še izrazitejši kot drugod. Starajoče prebivalstvo pomeni tudi staranje delovne sile, ki postavlja delodajalcem povsem nove izzive.

Na tem področju s svetovalskimi storitvami dopolnjujemo upravljanje človeških virov:

- s strategijami za prilagajanje delovnih mest in pogojev dela starejšim zaposlenim ter skrbjo za zdravje in delovno sposobnost starejših sodelavcev,
- s spodbujanjem in motiviranjem starejših sodelavcev, da ostanejo aktivni in produktivni,
- z razvojem in uvajanjem modelov medgeneracijskega sodelovanja s prenosom znanja in izkušenj med zaposlenimi,
- z ukrepi za ohranitev in izboljšanje delovne sposobnosti, doseganje večje produktivnosti v delovnih timih različnih starostnih generacij,
- s programi izboljšanja kompetenc za upravljanje starostno raznolikih timov za vodstvene delavce, mentorje in zaposlene.

**Osnovni cilj svetovalnih podjetij kot pomembnih dejavnikov (spodbujevalcev) gospodarskega razvoja je trajno vzdrževanje kakovosti in visoke ravni strokovnosti ter promocija verodostojnosti.**

## Zagotovite inoviranje skozi redne procese

Ali veste kolikšna je zmogljivost možganov sodelavcev v vašem podjetju in koliko razmišljajo vaši sodelavci, pa tega ne povedo? Praksa kaže, da so njihove ideje le malokrat pravilno usmerjene, podprte in dejansko koristne. Brez sodobnega procesa motiviranja, spremljanja, podpore in ovrednotenja, ki – poleg rednega dela – zagotavlja stalno inoviranje, ideje pogosto ostanejo premalo vidne in ne dovolj izoblikovane, da bi jih sploh lahko prepoznali in izkoristili.

Inoviramo lahko izdelek, storitev, proces, način trženja ali posamezen del. A vselej in brez izjeme ostaja prostor za novo inovacijo. Inovacija, ki prinese preboj in preobrat podjetja k večjim uspehom, pa obsega precej več in lahko nastane takrat, kadar inoviranje postane v podjetju stalen in sistematičen proces.

**»V vsakem trenutku imamo dve možnosti: da stopimo korak naprej v rast ali korak nazaj v varnost.« (Abraham Maslow)**

## Nadgradite dobre ideje z dobrim upravljanjem in vodenjem

Še tako uspešno delovno okolje potrebuje za ohranitev konkurenčnosti sodobne pristope dobrega upravljanja in vodenja. Pri razvoju teh procesov ima zunanji svetovalec večjo dodano vrednost s svojimi siceršnjimi prednostmi pred zaposlenimi znotraj organizacije.

## Suvereno sodelujte v javnih naročilih

Da se v zelo reguliranem postopku, kjer odločajo malenkosti, doseže učinkovitost, enostavnost in gospodarnost, je potrebno veliko znanja, izkušenj in volje narediti nekaj več oz. bolje od ustaljenih vzorcev.

**»Uspeh ne nastane iz tega, kar počnemo občasno, ampak iz tega, kar počnemo konsistentno.«  
([hireachef.com.au](http://hireachef.com.au))**

Člani ZPSD vam lahko pomagamo:

- z vodenjem projektne pisarne v času izvajanja pogodb,
- s posredovanjem izkušenj iz javnega naročanja, koncesij in javno-zasebnega partnerstva,
- z izobraževanjem na seminarjih in delavnicah,
- z odgovori na številna vprašanja in izzive, ki jih je odprl nov zakonodajni okvir, kot so: kako izvesti učinkovita pogajanja, ali zahtevati ESPD (enotni evropski dokument v zvezi z oddajo javnega naročila) in kako se ta izpolni, kako izvesti vpogled v ponudbo, kdaj pozvati ponudnika na dopolnitev in kdaj se je ta dolžan odzvati.

### **Dosegajte uspeh skozi učinkovito sodobno partnerstvo**

Vstopanje v nove oblike partnerstev, kot so SRIP-i (strateško razvojna inovacijska partnerstva) in KC-i (kompetenčni centri), omogoča prenos znanja, dvig konkurenčnosti in pridobivanje razvojnih sredstev za različna področja organizacijskega delovanja. Svetovalci lahko pomagamo pri vzpostavljanju partnerstev in pripravi vlog (prijav) ali pa v delovanje in upravljanje SRIP-a vstopimo v posamezni fazi delovanja:

- V 1. fazi zasnujemo in vzpostavimo organizacijske in vodstvene strukture, pripravimo osnovne akte delovanja, program dela, operativni načrt, poiščemo vire financiranja ...
- V 2. fazi poskrbimo za uspešen zagon in izvajanje načrta, usposobimo izvajalce nalog na različnih področjih – od mehkih veščin vodenja do projektne načina dela.
- V 3. fazi izvajamo temeljne naloge, ocenjujemo kakovost in rezultate, izdelamo predloge za izboljšavo. Testiramo pilotne proizvode in storitve. Opredelimo in izvedemo načrt uvajanja izdelka na trg, poskrbimo za

trženje in prodajo, oglaševanje, prodajne in poprodajne aktivnosti, ter za vstop na nove (zlasti tuje) trge.

- V 4. fazi pokrijemo področja, povezana z ocenjevanjem rezultatov, internim in zunanjim poročanjem, nadzorom ter izvedbo sklepov, priporočil, zadolžitev.
- V 5. fazi analiziramo tržne priložnosti in vpliv na konkurenčnost ter pripravimo načrt nadaljnjega delovanja.

### Poskrbite za čim večjo dodano vrednost ponudnikov svetovanja

Svetovanje je dvosmerni proces. Naročniki lahko sami na več načinov vplivate na to, da v čim večji meri izkoristite dodano vrednost svetovalcev. Pri tem zasledujte naslednja priporočila.

- Poiščite kakovostno, strokovno in zaupanja vredno svetovalno podjetje, ki deluje po visokih profesionalnih standardih.
- Za posamezne izzive potrebujete svetovalca/e, ki prinaša/jo znanja in veščine, ki niso razpoložljiva znotraj organizacije.
- Svetovalcem jasno opredelite svoj poslovni izziv, vključno s pričakovanimi kvantitativnimi in kvalitativnimi učinki.
- Poskrbite, da bodo vaši sodelavci razumeli vlogo svetovalcev in njihov prispevek.
- V projekt vključite lastne sodelavce; skozi skupno delo s svetovalci se lahko usposobijo za izvajanje podobnih nalog v prihodnosti.
- Ob zaključku projekta preglejte opravljene aktivnosti in dosežene rezultate glede na izhodiščne usmeritve.

Z upoštevanjem navedenih priporočil boste dosegli optimalne učinke svetovalskega dela tako na ravni organizacije kot na ravni posameznega projekta in na ravni sodelavcev.

**feaco**

European Federation of Management Consultancies Associations  
Fédération Européenne des Associations de Conseils en Organisation

Združenje za management consulting Slovenije (ZMCS) je član Evropske zveze združenj za management consulting FEACO že od leta 1993. Vsa nacionalna združenja svetovalnih podjetij in njihovi člani so zavezani k spoštovanju Kodeksa profesionalne etike.

**Ali veste, kdo je razvil teorijo,  
na podlagi katere je človeštvo  
stopilo na Luno? Slovenec:  
Herman Noordung Potočnik.**

## **Izkažite svojo kakovost in odličnost**

Strokovnjaki s področja kakovosti in odličnosti vam pomagamo spodbujati razvoj kakovosti in odličnosti v poslovanju tako na strateški ravni kot pri vzpostavljanju procesov in razvoju odličnosti kadrov. Ponudimo lahko:

- izobraževanje na področju kakovosti in odličnosti, svetovanje in ocenjevanje na področju kakovosti v povezavi s standardi kakovosti in pridobivanjem certifikatov,
- svetovanje na področju vpeljave in izboljševanja modela poslovne odličnosti – tudi v povezavi z nagrado PRSPO (državno nagrado za poslovno odličnost).

## Do konkurenčnih prednosti z učinkovitim komuniciranjem in odnosi z javnostmi

Z našimi strokovnjaki s področja komuniciranja in odnosov z javnostmi si zagotovite konkurenčno prednost. To še posebej velja v kriznih situacijah, ko le s pravilno izbiro komunikacijskih orodij, pravo strukturo vsebine in izbiro besed ter prepričljivim javnim nastopom v ciljni javnosti vzbudimo željeni odziv.

Dober strokovnjak pri pridobivanju informacij in pri komuniciranju z okoljem lahko predvidi, katere ključne informacije zanimajo posamezne javnosti, kdaj jih posredovati in kako ter s pomočjo katerih medijev jih podati.

Svetovanje na področju odnosov z javnostmi zajema različne ciljne segmente. To so:

- mediji,
- kupci,
- zaposleni,
- poslovni partnerji,
- lokalna skupnost idr.

Svetovanje na področju tržnega komuniciranja pa vključuje

- pripravo in izvajanje tržne strategije,
- pripravo načrta in izvedbe oglaševanja,
- načrtovanje in pospeševanje prodaje,
- oblikovanje prodajnih poti in kanalov idr.



**Postanite  
odlični v  
komuniciranju**

**»Skrivnost uspešne spremembe je, da vso svojo energijo osredotočimo na gradnjo nečesa novega, ne na bitko s starim.«  
(Socrates)**

**Bodite  
drugačni in  
poslovno uspešni  
s svojimi izdelki in  
storitvami**

### **Oblikovanje**

Zunanja podoba izdelka, storitve in ne nazadnje tudi podjetja je pogosto prvi in zato najmočnejši element, ki privabi stranko/naročnika. Dizajn je dodana vrednost izdelka in storitve in pomeni prednost v konkurenčnem okolju.

Zagotovite si strokovnjake med našimi člani s področja oblikovanja in s tem visoko raven kreativnosti, svežih idej in tehničnih znanj pri oblikovanju vizualnih in drugih oblikovnih rešitev za vaše podjetje, storitev in/ali izdelke. Tako za splet kot za tisk.

### **Svetovanje na področju oblikovanja**

Strokovnjaki vam lahko svetujejo tudi pri dizajn managementu – upravljanju z dizajnom, ki postaja vse pomembnejši sestavni del poslovnih funkcij v podjetju. Design management vključuje potekajoče procese, poslovne odločitve in strategije, ki omogočajo inovacije in ustvarjanje učinkovito oblikovanih izdelkov, storitev, komunikacij, poslovno okolje ter blagovne znamke, ki izboljšujejo kakovost življenja in zagotavljajo organizacijsko učinkovitost.



## S kakovostnim prevodom prepričajte kupce in poslovne partnerje

Prvovrsten prevod vam prinaša številne koristi:

- Dosežete stranke v tujini  
Dandanes vsi želimo na tuje trge. S prevodom spletne strani podjetja v pet jezikov (angleščino, nemščino, španščino, francoščino in japonščino) vas razume 80 odstotkov vseh strank na spletu. Prepričajte jih v njihovem jeziku.
- Povečate prepoznavnost blagovne znamke  
Stik s strankami v tujini vam ne prinaša pozitivnih rezultatov le v neposrednem finančnem smislu, pač pa tudi pri trženju. Vašo blagovno znamko, izdelke in storitve zazna širše občinstvo, s tem pa imate dobro izhodišče za uspeh na mednarodnem trgu.
- Pridobite zaupanje strank v tujini  
Če strankam ponudite informacije v njihovem maternem jeziku, hitreje pridobite njihovo zaupanje. Tako so bolj obveščeni kaj, kako in od koga kupujejo.
- Povečate prodajo  
Prvovrsten prevod spletne strani in ostalih opisov izdelkov in storitev v materne jezike izbranih kupcev je zagotovo pravi način za povečanje prodaje. Z vsakim dodanim jezikom pa se možnost za večjo prodajo še poveča.
- Prehitite konkurenco  
Prepričani smo, da tudi vi želite pridobiti konkurenčno prednost. Bodite boljši od konkurence, poskrbite za kakovostne prevode spletne strani in drugih promocijskih gradiv v čim več jezikov. Prevode zaupajte strokovnjakom za jezike – članom Združenja prevajalskih podjetij.

**Izkoristite  
strokovna  
znanja  
prevajalcev in  
tolmačev**



*European Union  
of Associations  
of Translation Companies*

**Združenje prevajalskih podjetij (ZPP) je bilo ustanovljeno leta 2008. Polnopravni član Evropske zveze prevajalskih podjetij EUATC je postalo leta 2012. Člani združenja so zavezani delovati po načelih Kodeksa etičnega ravnanja Združenja prevajalskih podjetij.**

Izberite med ponudniki visoko  
kakovostnih,  
strokovnih in najzahtevnejših storitev  
prevajanja in tolmačenja!



Z odličnimi prevodi in tolmačenjem  
gradite pot  
do odličnosti v poslovanju in  
do uspešnega osvajanja novih trgov.

## Izognite se stresu pri organizaciji konferenčnega tolmačenja

Konferenčno tolmačenje se izvaja na konferencah, okroglih mizah in podobnih srečanjih, kjer sodeluje večje število mednarodnih udeležencev. Pri tem gre lahko za simultano tolmačenje, konsekutivno tolmačenje ali kombinacija obojega. Ob takšnih priložnostih imamo številne skrbi. Katero tolmačenje izbrati? Koliko časa pred dogodkom naročiti tolmače? Koliko tolmačev potrebujemo? Koliko jezikov naj bi pokrili, koliko bo udeležencev, kakšno tehnično opremo potrebujemo? Katere informacije in gradivo je treba predati tolmačem in kdaj? Že če pozabimo na najmanjšo podrobnost, to lahko ogrozi kakovost in uspešnost dogodka.

Profesionalni tolmači temeljito poznajo zapletene zahteve poklica vključno s poklicnimi standardi, pravili vedenja in delovnimi pogoji. Izberite pravega partnerja za izvedbo konferenčnega tolmačenja – zaupajte članom Združenja prevajalskih storitev.



Gospodarska  
zbornica  
Slovenije



Zbornica poslovno storitvenih  
dejavnosti

ZMCS Združenje za management  
consulting Slovenije

 ZPP  
Združenje prevajalskih podjetij