

"Oblikujte prihodnost poslovanja: Inovacije in rast na B2B in B2G trgih"

A promotional poster for the 'Podjetniška akademija' (Entrepreneurial Academy). The main title 'Inovacije in rast na B2B in B2G trgih' is in large orange letters. Below it, the dates '7. 5., 13. 5. & 16. 5. 2025' and the location 'Tehnološki park Ljubljana - XR LAB' are listed. A central circular image shows four smiling business professionals, with the text 'PODJETNIŠKA AKADEMIJA' overlaid. The poster is decorated with lightbulb icons and logos for SRIP GoDigital, I FEEL SLOVENIA, and the European Union.

Podjetniška akademija

Podjetniška akademija vas bo v treh intenzivnih delovnih dneh popeljala skozi jasno strukturiran proces strateške prilagoditve vašega poslovanja zahtevnim B2B in B2G trgom.

S praktičnimi delavnicami, naprednimi orodji in usmeritvami izkušenih strokovnjakov boste pridobili konkretne rešitve in znanja, ki jih boste lahko takoj uporabili v praksi – z jasnim ciljem: povečati prodajno uspešnost, zgraditi dolgoročna partnerstva in doseči rast na najbolj zahtevnih trgih.

Datum: 7. 5. 2025, 13. 5. 2025, 16. 5. 2025

Zakaj se udeležiti Podjetniške akademije?

Podjetniška akademija je namenjena vodjem in podjetnikom, ki se želijo hitro in učinkovito prilagoditi dinamičnim zahtevam trgov B2B in B2G. Glede na raziskave:

- **Statista (2023):** globalni B2B trg e-trgovine bo do leta 2027 dosegel vrednost 20,9 bilijona dolarjev.
- **Evropska komisija (2022):** javna naročila predstavljajo približno 14 % bruto domačega proizvoda EU.

- **McKinsey (2023):** 76 % podjetij opaža povečanje pričakovanj kupcev glede inovacij in prilagodljivosti produktov.
- **Gartner (2022):** podjetja, ki vlagajo v poslovne odnose, imajo 25 % višjo stopnjo ohranjanja strank in dolgoročno donosnost.
- **(Madwise, 2023):** Dobre B2B strategije vključujejo natančno ciljanje, razumevanje kompleksnih nakupnih procesov in dolgoročno vrednost za stranko.

Prav zato je akademija usmerjena v razvoj prilagodljivosti, inovativnosti in dolgoročnih poslovnih odnosov, ki omogočajo uspešno poslovanje na teh trgih.

Ključni cilji akademije

Cilji Podjetniške akademije so usmerjeni v opremljanje podjetnikov in vodij s ključnimi znanji in veščinami za uspešno delovanje na B2B in B2G trgih. Ti vključujejo:

1. **Razumevanje tržnih potreb in prilagajanje produktov** – osredotočanje na specifične zahteve teh trgov in prilagajanje izdelkov za izpolnitev teh potreb.
2. **Razvoj naprednih prodajnih in pogajalskih strategij** – izboljšanje sposobnosti za uspešno pogajanje in zapiranje poslov.
3. **Gradnja učinkovitih partnerstev** – vzpostavljanje in vzdrževanje dolgoročnih poslovnih odnosov z velikimi korporacijami in vladnimi subjekti.
4. **Inovativnost in proaktivnost** – spodbujanje inovativnega razmišljanja in proaktivnega pristopa k reševanju problemov.

Ti cilji so zasnovani tako, da udeležencem omogočijo izkoristiti priložnosti na zahtevnih trgih in optimizirati svoje poslovne strategije za maksimalno učinkovitost in rast.

Dogodek ponuja priložnost za izboljšanje prodajnih rezultatov in širjenje mreže stikov. Za Podjetniško akademijo, ki bo potekala na Gospodarski zbornici Slovenije, bodo udeleženci plačali kotizacijo za udeležbo. Dogodek ponuja intenzivno tridnevno izobraževanje, kjer bodo udeleženci pridobili praktična znanja in strategije za uspeh na B2B in B2G trgih. Program vključuje tematike od prilagajanja izdelkov do naprednih prodajnih strategij, z možnostjo mreženja z vodilnimi strokovnjaki in industrijskimi akterji. Ta pristop zagotavlja vrednost za vse ambiciozne podjetnike in vodje, ki iščejo konkretne načine za rast in uspeh svojih podjetij.

Način izvedbe in potek Podjetniške akademije

Podjetniška akademija temelji na kombinaciji interaktivnih predavanj, praktičnih delavnic in študij primerov iz realnega poslovnega okolja. Program je strukturiran v tri tematske module, ki omogočajo intenzivno pridobivanje in utrjevanje ključnih kompetenc.

Udeleženci se bodo srečali z:

- Interaktivnimi predavanji vrhunskih strokovnjakov iz prakse in akademskega sveta.

- Praktičnimi delavnicami, kjer bodo udeleženci lahko neposredno uporabili pridobljeno znanje v konkretnih situacijah.
- Analizo študij primerov uspešnih podjetij in organizacij za lažje razumevanje ključnih konceptov.
- Možnostjo individualnih svetovanj in mentorstva za specifične izzive vašega podjetja.

Akademija je zasnovana fleksibilno in prilagodljivo, da lahko udeleženci čim bolj učinkovito vključijo nova znanja v svoje vsakodnevno poslovanje. Skozi celoten program je poudarek na praktični uporabnosti znanja, interaktivnosti in učinkovitem povezovanju med udeleženci.

Pogoji udeležbe:

- Obvezna udeležba na 3 modulih, udeležba samo na posameznih moduli ni mogoča.
- Število udeležencev je omejeno na 15, kar omogoča individualen pristop in kakovost izvedbe.

Lokacija Podjetniške akademije: Predavanja bodo potekala v XR labu (prostor rezerviran).

Potrdilo o pridobljenem znanju: Udeleženci, ki bodo uspešno zaključili oba modula, bodo prejeli potrdilo o opravljeni Podjetniški akademiji v fizični akademiji.

Kotizacija vključuje:

- Izvedbo treh modulov v živo (4 ure vsak).
- Učne pripomočke
- Pogostitev med odmori in kosilo.

Cena:

- Za člane ZIT: 199 € + DDV
- Za člane GZS: 399 € + DDV
- Za nečlane: 599 € + DDV

Rok za prijavo je 29.4.2025

Za dodatne informacije o Podjetniški akademiji se obrnite na matej.kirn@tp-lj.si.

1. modul – Prilagoditev obstoječega produkta za B2B/B2G trg

Cilj: Razumeti zahteve podjetij in javnih organizacij ter prilagoditi produkt za večji komercialni uspeh.

- Kaj pomeni Product-Market Fit v B2B/B2G? – prilagajanje funkcionalnosti, uporabniške izkušnje in poslovnih modelov potrebam podjetij in javnih institucij.
- Oblikovanje vrednostne ponudbe (UVP) za B2B/B2G – kako jasno in merljivo prikazati koristi produkta poslovnim strankam.
- Prilagoditev produkta za velike stranke – varnost, skladnost s predpisi, interoperabilnost in prilagodljivost IT ekosistemom v podjetjih in javnem sektorju.
- Kako se SME-ji razlikujejo od velikih igralcev? – prednosti in izzivi malih podjetij pri prodaji večjim organizacijam.
- Kako poslovati v b2b okolju (strateški pristop, izkušnje strokovnjakov)
- Gradnja strateških partnerstev v B2B/B2G – sodelovanje s svetovalnimi hišami, industrijskimi združenji in večjimi igralci.

Predavatelji:

- Primož Zupan

2. modul – Go-to-Market strategija in rast prodaje v B2B/B2G

Cilj: Pridobiti prve večje stranke, razumeti prodajne kanale in kako tekmovati na razpisih.

- Kako prodajati B2B/B2G? – ključni principi prodaje, grajenje zaupanja in dolgoročne pogodbe.
- Priprava zmagovalnih ponudb za velika podjetja in razpise – kako oblikovati konkurenčno ponudbo.
- Kako se SME-ji vključijo v večje projekte? – sodelovanje z integratorji, partnerstva s korporacijami in vključitev v industrijske ekosisteme.
- Kako pospešiti prodajo? – outbound & inbound strategije, ogrevanje leadov, prodajni lijak in uporaba digitalnih kanalov.
- Napake SME-jev pri prodaji večjim podjetjem in državi – kako se izogniti napačnim pričakovanjem, prepočasnim prodajnim ciklom in plačilnim zamudam.

Predavatelji:

- Borut Potočnik
- Damjan Pintar

3. modul – Primeri uspehov in nauki iz napak

Cilj: Razviti strategijo rasti, optimizirati cenovne modele in uspešno vstopiti na nove trge.

- Kako se širiti v tujino? – izbira trga, regulativa, lokalni partnerji, prilagoditev prodajnih strategij.

Predavatelji:

- Jan Kajba, JK Consulting

Opisi predavateljev

Primož Zupan (MBILLS, nekdanji vodja pri Halcomu)

Primož Zupan je izkušen strokovnjak s področja tehnoloških inovacij in digitalnih plačilnih rešitev. Kot soustanovitelj in direktor MBILLS ter nekdanji vodja pri Halcomu ima bogate izkušnje pri uvajanju in prodoru tehnoloških produktov v korporativna okolja ter javni sektor. Na Podjetniški akademiji bo predstavil praktične strategije in primere dobrih praks, kako tehnološka podjetja uspešno vstopajo in gradijo dolgoročne odnose z velikimi organizacijami in institucijami. Njegovo predavanje bo še posebej koristno za podjetnike in vodje, ki želijo svoje produkte učinkovito pozicionirati v kompleksnih poslovnih okoljih.

Damjan Pintar (Zaslon Telecom)

Damjan Pintar je izkušen strokovnjak na področju digitalnih tehnologij, specializiran za razvoj in implementacijo naprednih rešitev na področju informacijskih zaslonov in uporabniških vmesnikov. S svojim delom pri podjetju Zaslon, je Damjan pomembno prispeval k inovacijam v načinu prikazovanja in upravljanja digitalnih vsebin. Njegovo delo obsega načrtovanje in razvijanje programskih rešitev, ki omogočajo interaktivno izkušnjo z digitalnimi zasloni, vključno z uporabo najnovejših tehnologij za obdelavo in prikazovanje podatkov. Damjan je znan po svoji sposobnosti integracije kompleksnih sistemov z intuitivnimi uporabniškimi vmesniki, kar omogoča uporabnikom lažjo in učinkovitejšo uporabo tehnologije.

Jan Kajba (JK Consulting)

Jan Kajba je izkušen marketinški strateg in svetovalec z dokazanim uspehom pri delu s tremi podjetji iz seznama Fortune 500. Kot ustanovitelj podjetja JK Consulting pomaga zagonskim podjetjem ter malim in srednjim podjetjem pri rasti, pri čemer uporablja metode, znanje in izkušnje iz največjih mednarodnih podjetij, prilagojene manjšim organizacijam. Njegova strokovna področja vključujejo poslovno načrtovanje, strategije vstopa na trg ter razvoj konkurenčnih prednosti.