

Skupaj z Centrom za poslovno usposabljanje GZS vas vljudno vabimo na enodnevni seminar

IZVOZNI NAČRT

O seminarju:

Pri podjetjih, ki so na začetku svoje izvozne poti, je temelj vsakega uspešnega prodora na tuje trge izdelava podrobnega izvoznega načrta, katerega izvajanje bo omogočilo uspešno mednarodno poslovanje ob optimalni izrabi podjetniških virov.

Ob stihijem in premalo premišljenem projektu vstopa na tuje trge, na mala in srednje velika podjetja preži mnogo nevarnosti, ki lahko predstavljajo finančno breme, ki lahko ogrozi tudi dejavnost podjetja na domačem trgu.

Večkrat velja, da se z mislijo o prodoru na tuje trge podjetja pričnejo ukvarjati takrat, ko zanje domači trg postane premajhen ali prenasičen, imajo morda neizkoriščene proizvodne kapacitete, ali pa jim pot prekriža možnost za enkratni izvozni posel.

Zgodi se tudi, da se nato z izvoznim poslom ukvarjajo osebe, ki so se do takrat ukvarjale s prodajo na domačem trgu in jim ta predstavlja absolutno prioriteto, z izvoznim delom pa se ukvarjajo bolj obrobno.

KRAJ IN ČAS:

Sreda, 28. marec 2018 od 9.00 do 14.00 ure
v prostorih GZS Območne zbornice Koroška, Koroška 47 v Dravogradu.

Kakšne koristi boste imeli od seminarja?

Izvozni načrt potrebujete za to, da boste lahko uspešno in načrtno prodrli na tuje trge ter tam tudi o(b)stali. Kako ga pripraviti, vas naučimo na seminarju.

Na seminarju boste spoznali vse osnovne elemente izvoznega načrta in tako znali:

- Oceniti in analizirati izvozne sposobnosti svojega podjetja
- Narediti raziskavo atributov mednarodnega okolja ter

- Ciljnega trga, konkurence in ponudbe.

V drugem delu seminarja se boste seznanili s tem, kako

- Selekcionirati in pridobivati kupce,
- Analizirati in izbrati ustrezne prodajne poti ter
- Oblikovati cene v mednarodnem okolju.

Tretji del bo namenjen spoznavanju

- Prodajnega načrta in
- Načrtovanju marketinških komunikacij ter
- Finančnega načrta.

Seminar je namenjen:

Seminar bo izjemno koristil predvsem malim in srednje velikim podjetjem, ki že delujejo na tujih trgih in bi svojo izvozno dejavnost želela intenzivirati, in tistim, ki bi izvozniki želeli postati.

O predavatelju:

Seminar bo vodil **Aleš Hrovat**, poslovni praktik s poslanstvom odpiranja novih trgov, povečevanja prodaje in izboljševanja profitabilnosti poslovanja podjetij. Ima več kot 20-letne izkušnje na vodstvenih položajih v prodaji in marketingu v B2B in B2C segmentih, tako v velikih mednarodnih korporacijah, kot v malih in srednje velikih podjetjih v Sloveniji.

Deloval je na slovenskem trgu, ter na mednarodnih trgih Zahodne Evrope in Balkana, Bližnjega vzhoda, Afrike, Severne Amerike, Indije, Mongolije, Kitajske, Singapurja in Malezije.

Absolviral je na Fakulteti za računalništvo in informatiko v Ljubljani in diplomiral iz Mednarodnega marketinga na Ekonomsko-poslovni fakulteti v Mariboru. Svoje znanje redno nadgrajuje s področja prodajnih, marketinških, organizacijskih, komunikacijskih in voditeljskih znanj, med drugim tudi na mednarodni *Top Management Academy*.

KOTIZACIJA:

- **člani GZS Območne zbornice Koroška: 190,00 € + DDV na udeleženca, plačilo 231,80 €.**
- **nečlani: 250,00 € + DDV na udeleženca, plačilo 305,00 €.**

Kotizacijo vplačajte pred pričetkom seminarja na poslovni račun Gospodarske zbornice Slovenije številka SI56 0292 4001 7841 495, sklic 00 3010 + matična številka podjetja.

PRIJAVE:

Prijave sprejemamo do 26.3.2018 do 12.00 ure na e-naslov oz.koroska@gzs.si, do istega dneva tudi odjave, sicer se kotizacija zaračuna v celoti oziroma je ne vračamo.