



REPUBLIKA SLOVENIJA
MINISTRSTVO ZA GOSPODARSKI
RAZVOJ IN TEHNOLOGIJO

SPIRIT
SLOVENIJA | I FEEL
SLOVENIA
JAVNA AGENCIJA



GZS
go international
slovenia

NOVA ZUNANJETRGOVINSKA ŠOLA CPU

Osvežite znanja na področju
internacionalizacije

PROGRAM
URNIK
IZVEDBA
INFORMACIJE

14 predavateljev, 50 ur, 2 x tedensko od 9. 5. – 15. 6. 2017


CPU
CENTER ZA POSLOVNO USPOSABLJANJE

Gospodarska
zbornica
Slovenije 

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 ŠOLE (50 pedagoških ur):

- **strokovno praktični del** (46 ur) in
- **primeri dobrih praks in mreženje** z najvidnejšimi posamezniki slovenskega gospodarstva (4 ure).



I. SKLOP: Strokovno praktični del

1. UVOD V PROCES INTERNACIONALIZACIJE (4 ure)

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

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

2. PRIPRAVA PONUDBE ZA MEDNARODNO OKOLJE (4 ure)

Aleš Hrovat (Gorenje d. d.)

- Mednarodno trženje in odnos do kupcev
- Pridobivanje in selekcija kupcev
- Izbor agenta, distributerja, zastopnika
- Oblikovanje cen v mednarodnem okolju
- Drugi prodajni pogoji
- Novejše oblike mednarodnega poslovanje (internetna prodaja)
- Nekateri nevarnosti v mednarodnem poslovanju / prodaji

3. IZVOZNI IN UVOZNI NAČRT (4 ure)

dr. Gorazd Justinek (Mednarodna fakulteta za družbene in poslovne študije)

- Izbor trga in analiza zunanjega okolja
- Časovnica načrta, analiza SWOT, benchmarking
- Pregled ciljev, ki jih želimo doseči z izvozom
- Ovrednotenje potencialnega vpliva izvoza na tekoče poslovanje
- Opis marketinškega spleta
- Marketinške strategije
- Časovne opredelitve za posamezne aktivnosti in doseganje zastavljenih ciljev
- Predvideni stroški in razpoložljiva sredstva
- Poslovna tveganja in ključni dejavniki uspeha
- Finančne projekcije

4. MEDKULTURNA KOMUNIKACIJA V MEDNARODNEM OKOLJU IN ZNAČILNOSTI NA POSAMEZNIH TRGIH (4 ure)

dr. Tanja Sedej (Mednarodna fakulteta za družbene in poslovne študije)

- 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

5. NASTOPI NA SEJMIH V TUJINI (2 uri)

Matjaž Rovan (SPIRIT Slovenija)

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

6. ISKANJE TUJIH INVESTITORJEV (2 uri)

dr. Gorazd Justinek (Mednarodna fakulteta za družbene in poslovne študije) in mag. Matej Skočir (SPIRIT Slovenija)

7. POGAJANJA, TRŽENJE IN POSPEŠEVANJE PRODAJE V MEDNARODNEM POSLOVANJU (4 ure)

mag. Barbara Suša (KLS International d. o. o.)

- Pogajanja v mednarodnem okolju (značilnosti in posebnosti nekaterih tujih trgov)
- Poslovni odnosi v mednarodnem trženju s psihologijo prodaje

8. INSTRUMENTI ZAVAROVANJA PLAČIL IN POGODBENIH OBVEZNOSTI TER FINANCIRANJE DOBAVNIH VERIG V MEDNARODNEM POSLOVANJU (4 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-uvožno financiranje
- Financiranje dobavnih verig in optimiziranje obratnega kapitala (Supply Chain Finance)

9. MEDNARODNO POGODBENO IN POSLOVNO PRAVO (4 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

10. CARINA

(4 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

11. LOGISTIKA IN TRANSPORT

(4 ure)

dr. Bojan Beškovnik (Intereuropa d. d.)

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

12. UPORABA SPLETNIH ORODIJ IN BAZ PODATKOV PRI INTERNACIONALIZACIJI

(4 ure)

Andrej Brvar (Gospodarska zbornica Slovenije)

- Sloexport – sloexport.si
- Izvozno okno – izvoznookno.si
- Borza poslovnih priložnosti – www.borza.org
- Evropska podjetniška mreža – www.een.si, <http://een.ec.europa.eu>
- Evropski javni poslovni registri
- Poslovni imeniki: past ali priložnost?
- Bonitetne informacije

13. DIGITALNA TRANSFORMACIJA IN DIGITALIZACIJA POSLOVANJA

(2 uri)

Igor Zorko (ZZI d. o. o.)

II. SKLOP:

Primeri dobrih praks

14. PRIMERI DOBRIH PRAKS NA POSAMEZNIH TRGIH (4 ure)

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

15. Podelitev certifikatov in mreženje

Samo Hribar Milič in (generalni direktor GZS) in Aleš Cantarutti (državni sekretar na Ministrstvu za gospodarski razvoj in tehnologijo)

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 investorjev**,
- 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.

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 in datum izvedbe

Izvedba bo v Ljubljani **od 9. maja 2017 do 15. junija 2017**. Usposabljanje bo potekalo dvakrat tedensko **ob torkih in četrtek med 13:00 in 16:15 uro** (zadnje srečanje do 18:00).

Organizator si pridružuje pravico do spremembe programa in urnika.

Kotizacija

Cena usposabljanja je **1.159,00 EUR (vključen 22 % DDV)** in vključuje seminarsko gradivo, osvežilne napitke in certifikat. Kotizacijo je potrebno nakazati najkasneje 4 dni pred začetkom na transakcijski račun NLB d.d., Ljubljana, SI56 02011-0014816764, sklic: 4007-7301.

POPUSTI:

Članom GZS priznamo 10 % popust, vsem, ki se prijavijo in plačajo kotizacijo en mesec pred pričetkom ali več, priznamo 15 % popust.

POPUSTA SE NE SEŠTEVATA.

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.: 01 5897 651 ali na e-mail: ursa@cpu.si.

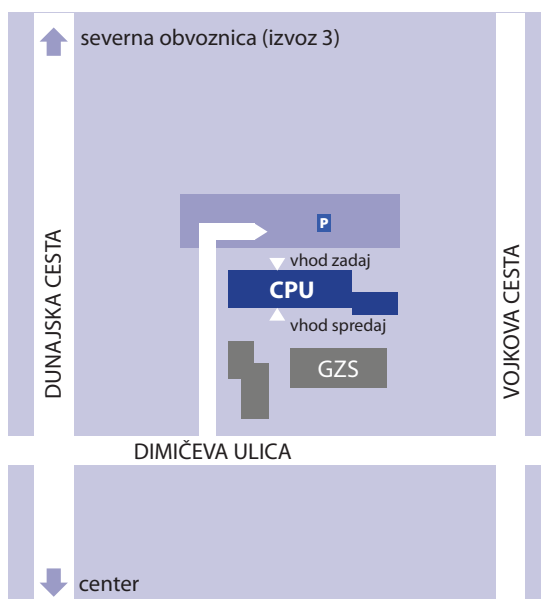


CENTER ZA POSLOVNO USPOSABLJANJE (CPU)

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