

## SPOROČILO ZA MEDIJE

### Delavnica 12.12.2017: **Za vstop na mednarodni trg je pomembna kvaliteten izdelana ponudba**

V torek, 12. decembra 2017, smo na Gospodarski zbornici Slovenije v okviru projekta EXPEDIRE organizirali brezplačno delavnico »**Oblikovanje ponudbe za mednarodno okolje**«, ki jo je vodil Aleš Hrovat, Vodja prodaje Zahodna Evropa - Direktni trgi v podjetju Gorenje, d.d.

Predavatelj ima dolgoletne izkušnje v poslovanju z mednarodnimi trgi, prav tako pa tudi z vodenjem delavnic in predavanj na to temo. Skupaj namreč ugotavljamo, da mala in srednja podjetja v Sloveniji pogosto nimajo jasne slike o tem, kaj vse je potrebno upoštevati, ko se odločamo za vstop na tuje trge.



G. Hrovat je udeležencem s strokovno vsebino, praktičnimi primeri in interakcijo podal pomembne veščine, znanje in orodja, ki so potrebni za pripravo prodajne ponudbe za tuja tržišča. Priprava kvalitetne ponudbe namreč pomeni proces od opazovanja in ocenjevanja poslovnih značilnosti mednarodnih trgov, analize tamkajšnjega povpraševanja, SWOT analize, izbire ustreznih prodajnih kanalov, upoštevanja relevantnih tveganj, ipd... do oblikovanja kakovostne celovite ponudbe.

Vzeti si je treba dovolj časa in – kot poudarja predavatelj – »spremeniti način poslovanja iz oportunističnega, enkratnega, v dolgoročnega, kar bo prineslo podjetju dobiček«.

Udeležencem se je v praktičnem delu delavnice tudi individualno posvetil pri pripravi lastnih vzorcev ponudb ter opozoril na točke, katere se da bolje pripraviti. Sami so tak način dela prepoznali in ocenili kot zelo kvalitetno.

#### **Več informacij:**

Gospodarska zbornica Slovenije, Dimičeva 13, Ljubljana. T: 01 5898 113