

## SPOROČILO ZA MEDIJE

### Delavnica 22.5.2018: **Kako iz lon poslov preiti v dobičkonosno mednarodno B2B prodajo celovitih rešitev**

V torek, 22. maja 2018, smo na Gospodarski zbornici Slovenije v okviru projekta EXPEDIRE organizirali brezplačno delavnico »**Kako iz lon poslov preiti v dobičkonosno mednarodno B2B prodajo celovitih rešitev**«, mag. Dragana Simeunovića, direktorja podjetja Premicon d.o.o.

Predavatelj je magister mednarodne ekonomije in univerzitetni diplomirani inženir elektrotehnike. Ima 25-letne karijerne izkušnje v mednarodni B2B prodaji v različnih funkcijah, vezanih na izvoz in uvoz, ter pri tem vodil prodajno osebje, usklajeval delo s sodelavci iz drugih oddelkov in tudi sam izvajal proaktivne prodajne aktivnosti na številnih tujih trgih. Sedaj je direktor in lastnik svetovalne družbe Premicon d.o.o.



Na delavnici so podjetniki spoznali razliko med Lon poslom in celovito rešitvijo v mednarodnem B2B sodelovanju in poslovanju. Prodajni proces je namreč potrebno ves čas prilagajati in uporabljati več tehnik prodajnih veščin in znanj. Predvsem pa je pomemben odnos med kupcem in prodajalcem, ki je osnova za dolgoročno in plodno sodelovanje.

Udeležencem se je v praktičnem delu delavnice tudi individualno posvetil pri pripravi lastnih vzorcev ponudb ter opozoril na točke, katere se da bolje pripraviti.

#### **Več informacij:**

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