

# Z našimi mreženji prihranite čas in denar

**Izvozna usmerjenost je za slovenska podjetja eksistenčna nuja. Da bi še bolj pripomogli in spodbudili slovenska podjetja k izvozu, na Centru za mednarodno poslovanje pri GZS organiziramo »Sredina mreženja«.**

Anže Gospeti, CEMP GZS



Foto: fotoarhiv CEMP

Kljub neustavljivemu napredku na področju informacijske in komunikacijske tehnologije, ki nam omogoča, da stopimo v stik s potencialnim poslovnim partnerjem iz še tako oddaljenega dela sveta, je v poslovnem svetu za verodostojnost in povezanost še kako pomemben tudi osebni stik.

Mreža različnih medosebnih stikov lahko poveča prodajo, prihrani čas in denar, na primeru »Sredinih mreženj« na GZS pa omogoča pridobitev novih poslovnih stikov in informacij, ki so pomembni za nastop podjetij na tujih trgih. Posebnosti, prednosti in morebitne pasti ob in po vstopu na trg druge države je najbolj smiselno predstaviti z vidika dobrih in slabih praks, saj lahko le nekdo, ki je spoznal značilnosti tujega trga, kvalitetno svetuje podjetniku, ki ima željo po tem, da na ta trg vstopi.

Svetovalci na naših »Sredinih mreženjih« so podjetniki, ki že vrsto let uspešno poslujejo na tujih trgih in lahko podajo informacije iz prve roke, častni konzuli ter predstavniki veleposlaništev, ki poznajo značilnosti držav, tamkajšnjih trgov in lokalno poslovno etiko.

## Vabimo vas, da se nam pridružite na mreženjih:

14. aprila in 23. maja 2018 na Gospodarski zbornici Slovenije, kontakt: Anže Gospeti; E: studcemp@gzs.si, T: 01/5898 473

## Prednosti »Sredinih mreženj« na GZS

### 1. Več informacij na enem mestu

Ena največjih prednosti »Sredinih mreženj« na GZS je, da so na enem mestu zbrani podjetniki, ki poslujejo na različnih tujih trgih. Ne gre za seminar, kjer se informacije posredujejo enosmerno, ampak udeleženci vstopajo v dialog s svetovalci in jim lahko predstavijo svoj poslovni izziv ali dilemo.

### 2. Prihranite čas in denar

»Sredina mreženja« na GZS omogočajo, da v krajšem času pridobite več informacij. Kot svetovalci na mreženju so prisotni tudi predstavniki podjetij in institucij iz tujine, od katerih pridobite informacije praktično v enem dopoldnevu, brez odvečnih formalizmov in pretiranih potnih stroškov. Večino svojega časa lahko tako namenite srečanjem »ena na ena«.

### 3. Kvalitetne reference

Seznam sodelujočih svetovalcev na »Sredinih mreženjih« ni preprosto oblikovan le na podlagi dejstva, da neko podjetje posluje na tujem trgu. Povabljeni so podjetja in strokovnjaki, ki s svojimi aktivnostmi in storitvami pomenijo vir kvalitetnih referenc za podjetja, ki želijo vstopiti na nove trge oziroma okrepiti svojo prisotnost na njih.

### 4. Možnosti povezovanja

Poleg mreženj s strokovnjaki, ki nastopajo na tujih trgih, »Sredina mreženja« omogočajo tudi stike z domačimi podjetji, ki imajo sorodne interese, kar lahko vodi v nova skupna povezovanja tako na domačem kot tujem trgu. gg



svetovalc

Najboljši podjetniki vedo, da je mreža odnosov ključna za uspeh, zato vložijo več kot

**70 odstotkov** svojega časa v tovrstno poslovno promocijo.

Razvejana mreža poslovnih stikov lahko poveča prodajo, prihrani čas in denar.

»Mreženje je delo, ki ni lahko, saj zahteva od podjetnika premik zunaj območja ugodja, ki ga bolj ali manj nadzoruje. Zahteva čas, napore, potrpljenje in denar. Pa vendar je izbira očitna: mreženje ali propad /.../« (Miloš Čirič, lobist)

\*povzeto po: IRP, Inštitut za raziskovanje podjetništva, Mreženje in taktike mreženja, 2012.



Foto: fotoarhiv CEMP