

Vabilo



TRŽNE POTI, POZNAVANJE POTREB KUPCEV IN STRATEGIJA VSTOPA NA TUJE TRGE

BBB - BISNODE BUSINESS BRUNCH

za prodajne in marketinške strokovnjake

Spoštovani poslovni partnerji!

Vesela sem, da so BBB, ki jih pripravljamo v sklopu skupine Bisnode, naleteli na odličen odziv in se jih naše stranke z veseljem udeležujejo. Nadaljujemo z različnimi zgodbami, različnimi izkušnjami in drugačnimi pogledi na poslovanje in veseli smo, da se nam vsakič pridružijo različni strokovnjaki, ki delijo z nami svoje izkušnje.

Še vedno namenjamo posebno pozornost medsebojnemu mreženju oz. povezovanju in delu na mini študijskih primerih. Zagotavljam vam, da bosta vsak prvi petek v mesecu dve uri, ki jih boste namenili za **BBB - Bisnode Business Brunch**, vaši najboljše izrabljeni uri meseca. Naložite jih torej v pridobivanje najboljših znanj, izkušenj in medsebojnih kontaktov!

ZAČNITE DAN ZDRAVO ZASE IN ZA SVOJE PODJETJE!

Vabim vas,
da si rezervirate čas za

BISNODE BUSINESS BRUNCH

v petek,
11. maja 2012,
od 8.30 ure dalje

v kongresnem centru Antiq Palace Hotel & Spa na Gosposki ulici
10 v Ljubljani.

Omenjen BBB bo namenjen predvsem **strokovnjakom iz prodajno/marketinškega področja**, kjer bo svoje izkušnje in znanje o **TRŽNIH POTEH, POZNAVANJU POTREB KUPCEV IN STRATEGIJAH VSTOPA NA TUJE TRGE**, z nami delil
g. Luka Novak, direktor poslovanja Blažič, robni trakovi d.o.o..

NUJNA POTRDITEV UDELEŽBE
Zaradi ekskluzivnosti dogodka je število mest omejeno. Vljudno vas prosimo, da svojo udeležbo potrdite do četrтка, **26. aprila 2012**



DOGODEK JE BREZPLAČEN

URNIK **DOGODKA**
v petek, 11. maja 2012

VSEBINA PREDAVANJ

Predavanje se bo osredotočilo na pomembnost poznavanja potreb svojih kupcev z namenom prilagoditve tržnih poti oz. kanalov. Komunikacija s svojimi kupci po načelu "keep it simple" kot osnova grajenja trženjskih strategij in določanja prodajnih kanalov, kakor tudi strategija vstopa na tuje trge. Namen predavanja je tudi predstaviti primere dobre in slabe prakse podjetja Blažič, robni trakovi, d.o.o. in vpeljevanje nadgrajevanja obstoječih tržnih poti v njihovem podjetju.



Predavatelj Luka Novak opravlja delo direktorja poslovanja v podjetju Blažič, robni trakovi, d.o.o., kar vključuje odgovornost za vse odločitve o poslovanju, izvzete pa so strateške odločitve, pri katerih sodeluje z generalnim direktorjem. V preteklosti je pridobival izkušnje na delovnem mestu koordinatorja za kakovost, HR, ekonomiko in načrtovanje, kjer je spoznaval široko polje delovanja podjetja. Kot vodja in sodelavec je deloval v prevzemih ali poizkusih prevzemov drugih podjetij, vključno s prevzemom nemškega podjetja Furwa. V omenjenem podjetju opravlja nalogo enega izmed treh direktorjev podjetja, zadolžen za področje strateškega razvoja podjetja. Začetek kariere pa je bil usmerjen v pripravo projektov za sodelovanje na razpisih za evropska sredstva.

8.30 – 9.00

Registracija udeležencev

9.00 – 9.45

Tržne poti, poznavanje potreb kupcev in strategija vstopa na tuje trge

9.45 – 10.00

Odmor

10.00 – 11.00

Izmenjava najboljših praks

LOKACIJA

Kongresni center Antiq Palace Hotela & Spa na Gosposki ulici 10 v Ljubljani



PARKIRIŠČE

Priporočamo parkirno hišo v Parku Zvezd ali na Trgu Republike.

Veselimo

se

skupn

Maria
Generalna
Bisnode d.o.o.

Bisnode d.o.o., Likozarjeva ul. 3, 1000 Ljubljana, T: 01 620 2 700, E: info@bisnode.si, W: www.bisnode.si

Za odjavo pišite na marketing@bisnode.si.