

Forum Agenti Milano – Milano 28. in 29. 11. 2014
Forum Agenti Mediterraneo – Napoli 13. in 14. 3. 2015

B2B sestanki z agenti in zastopniki = vstop ali širitev
poslovanja na italijanskem trgu

Podjetje se lahko dogodka udeleži samostojno
ali v okviru **slovenske stojnice**



Slovenska stojnica je sofinancirana, zato je **število udeležencev omejeno!!!**

Pogoj za udeležbo na skupinski stojnici **je plačilo lastnega deleža**

Elektronske prijave preko internet strani:

<http://www.forumagenti.it/en/iscrizione-azienda/milano/Slovenia>

Rok za prijave preko elektronskega sistema: 30. oktober 2014
oziroma 13. februar 2015

Kontakt: Marko Jare - marko.jare@gzs.si

Mojca Osojnik - mojca.osojnik@gzs.si



Forum agenti – Rim 10. -12. maj 2013



Forum agenti – Milano 29. in 30. november 2013

169 podjetij in 6721 registriranih agentov



Forum agenti Mediterraneo 14. in 15. marec 2013

72 podjetij in 2910 registriranih agentov



Zadovoljni udeleženci

- V treh dneh smo imeli preko 150 sestankov...izbrali smo jih pet, kateri bodo naše izdelke ponujali po celi Italiji. Forum v Rimu nam je pomagal, **da smo v nekaj dneh našli primerne zastopnike za naše izdelke po celi Italiji, za kar smo se v preteklosti trudili tudi nekaj let.** - g. **Luka Fojkar, Benedict d.o.o. – Rim 10.- 12.5.13**
- **...dobro organizirano. Skupina je bila prijetna in pozitivno naravnana** -...Smo v kontaktu in si izmenjujemo informacije in podatke s petimi potencialnimi agenti. - g. **Romana Šegina, ISKRA Sistemi d.d. – Rim 10.- 12.5.13**
- ... odlično organiziran in uspešno izpeljan Forum Agenti.... **veliko število agentov, med kontakti pa so se našli tudi potencialni distributerji. Sam strošek udeležbe je bil v primerjavi z ostalimi načini pridobivanja take količine kvalitetnih kontaktov neznamen.** g. **Jurij Bilandžič Zajec, UNICHEM d.o.o. - Rim 10.- 12.5.13**
-Forum je pripomogel k temu, da je naše podjetje začelo s »tipanjem« italijanskega trga. Naš glavni namen je bilo iskanje novih poslovnih priložnosti in vzpostavitev sodelovanja z agenti....v nadaljevanju želimo vzpostaviti stik z izbranimi agenti in poizkusiti začetni sodelovati....**V dveh dneh smo zbrali 50 kontaktov, izmed katerih bomo v prihodnje poizkušali izbrati nekatere, ki bodo za nas najbolj primerni... Udeležba na dogodku je na vsak način prispevala k vzpostavitvi novih poslovnih kontaktov.** G. **Robert Vukan, Arcont IP d.o.o. – Milano 29. in 30.11.13**



..... zadovoljni udeleženci

- Sejem Agenti Mediterraneo je bila ena izkušnja več, **kjer smo iz majhnih pričakovanj dobili mnogo več**. Skupaj 42 sestankov in od tega 5 primernih in zelo zainteresiranih agentov! **Se že veselimo sejma v Milanu ...**« g. **Aleš Horvat, direktor trženja, Codex d.o.o. Murska Sobota – Napoli 14. in 15. marec 2014**
- V podjetju HIT d.d. smo na italijanskem trgu prisotni že več kot trideset let, posledično imamo več kot 90 odstotkov gostov, ki k nam prihajajo iz Italije. Poslovna strategija, katere se poslužujemo v zadnjem času je usmerjena k izgradnji celotne mreže agentov. **Tako nam je Forum v Neaplju zelo koristil in olajšal delo**. Opravili smo več kot 40 sestankov, ter dobili 30 zanimivih kontaktov s potencialnimi agenti, zlasti iz južnega dela Italije. Kolikšen bo končen izplen bo pokazal čas, vendar so smernice prave, **na podlagi preteklih izkušenj pa pričakujemo, da bomo vsaj z desetimi agenti sklenili sodelovanje**.« g. **Tomaž Šuligoj, prodaja, HIT d.d. Nova Gorica– Napoli 14. in 15. marec 2014**

Ci vediamo a Milano

