

seminar

Trženje v turbulentnih časih za mala podjetja

**7. april 2010, od 10.00 do 13.30
Ljubljana, GZS, Dimičeva 13**

Konkurenca v vseh panogah v zadnjih letih strmo narašča, izdelki so vse bolj dovršeni, razlike med sorodnimi artikli vse manjše.

Čeprav si podjetja prizadevajo za visoko kakovost svojih izdelkov z nenehnim inoviranjem in izboljšavami, so spremembe v tržnem načrtovanju in izvajanju nuja, ki se je morajo podjetja zavedati.

Kupce je danes enako težko pridobiti kot ohraniti, zato se morajo podjetja naučiti gledati skozi njihove oči. Vendar, kako do dolgoročnega uspeha malega podjetja na izredno konkurenčnem trgu? Kje je meja med podjetništvom in menedžmentom in koliko svobode pri odločanju si majhna podjetja lahko dovolijo?

Direktorje malih podjetij, vodje prodaje in trženja in vse, ki si želite boljših prodajnih rezultatov, vabimo, da se udeležite seminarja in s pridobljenim znanjem povečate trženjsko in prodajno učinkovitost v vašem podjetju.



PROGRAM

- 10.00 – 10.10 Uvod v delavnico
- 10.10 – 11.00 **Poslovni cilji in tržna strategija**
mag. Amadea Dobovišek, MBA,
direktorica, Publi Una d.o.o.
- Strateški okvir tržnega načrtovanja
 - Vzpostavitev učinkovitega odnosa s kupcem
 - Od strateškega načrta do njegove uresničitve
- 11.00 – 11.50 **Ponudba, delo s kupci in prodajna organizacija**
Jože Urh, direktor razvoja, Mercuri International, d.o.o.
- Sistematičen pristop k vrednotenju in razvoju ponudbe
 - Delo z obstoječimi in novimi potencialnimi kupci
 - Prodajna organizacija
- 11.50 – 12.10 Odmor
- 12.10 – 13.00 **Podpora prodaji in tržno komuniciranje**
Jadranka Jezeršek Turnes,
direktorica, Kontekst Jadranka Jezeršek Turnes s.p.
- Razumevanje blagovne znamke
 - Načrtovanje in proces oblikovanje blagovne znamke
 - Načrtovanje marketinških komunikacij
 - Evalvacija komunikacijskega projekta
- 13.00 – 13.30 Vprašanja in odgovori



KOTIZACIJA, POPUSTI IN PLAČILO

Kotizacija za udeležbo na seminarju **Trženje v turbulentnih časih za mala podjetja** je 150 EUR + 20% DDV. Znižana kotizacija, ki velja za člane GZS in novoustanovljena podjetja, je 90 EUR + 20% DDV. Drugi in vsak naslednji udeleženec iz istega podjetja imajo 15% popust.

Na podlagi prijave vam bomo poslali račun, ki ga poravnate v navedenem plačilnem roku. Kotizacijo lahko poravnate tudi pred prejemom računa na IBAN SI SI56 0292 4001 7841 495 (NLB d.d., Ljubljana), sklic: vaša matična številka -2180.

Udeleženci seminarja prejmejo:

- gradivo
- zgoščenko iz Poslovne zbirke CD.GZS z naslovom 100 odgovorov na krizo, kjer je posebno področje namenjeno prav trženju
- popust v višini 50% za udeležbo na seminarju „Kje in kako do pomembnih podatkov za trženje“
- popust v višini 20% za promocijski paket za mala podjetja do 31. avgusta 2010

PRIJAVA

Rok za prijavo na seminar je 5 dni pred izvedbo seminarja. Prijavite se lahko preko spletnega obrazca www.gzs.si/slo/48703 ali pošljete izpolnjeno prijavnico na faks št. 01/5898-100.



PRIJAVNICA

na seminar **Trženje v turbulentnih časih za mala podjetja**

7. april 2010, od 10.00 do 13.30, Ljubljana, GZS, Dimičeva 13

Naziv podjetja: _____

Naslov podjetja: _____

Matična številka: _____ Davčna številka: _____

Član GZS: **DA** / **NE**

Ime in priimek udeleženca: _____

Funkcija: _____

E-pošta: _____ Telefon: _____

Kraj in datum: _____ Podpis: _____

Za prijave do 26. marca nudimo popust v višini 10 EUR!

Dodatne informacije:

Eva Žontar, 01 5898 480, eva.zontar@gzs.si.