



Vabimo Vas na seminar

## »Lobiranje za menedžerje« s primeri iz prakse

ki bo potekal, v četrtek, 7. 2. 2008 v prostorih Gospodarske zbornice Dolenjske in Bele krajine,  
Novi trg 11 (II. nadstropje – sejna soba GZDBK), Novo mesto.

**Seminar bo izvajal Božidar Novak iz podjetja SPEM, d. o. o..**

---

### Program:

11:00 Sprejem udeležencev  
11:15 Začetek predavanja  
12:00 Razgovor s predavateljem  
12.30 Zaključek s pogostitvijo

---

### Izvajalec:

Božidar Novak je ustanovitelj SPEM Komunikacijske skupine (1986), podjetja, ki izvaja lobistične projekte v Ljubljani, v Bruslju (od leta 2004 imajo tam zaposlenega stalnega predstavnika), v Beogradu (1990) in Washingtonu (za projekt ameriške in slovenske vlade ITF). Je predavatelj na Londonski šoli za odnose z javnostmi (LSPR, London School of Public Relations) ter predsednik ZOJ, Zbornice za odnose z javnostmi v Sloveniji. V dvajsetih letih je podjetje izvedlo 858 komunikacijskih projektov v 19 državah. Avtor je med drugim sodeloval tudi v devetih volilnih kampanjah doma in v tujini. Diplomiral je na Ekonomsko-poslovni fakulteti Univerze v Mariboru, izobraževal pa se je še na specialističnih študijih v Washingtonu, New Yorku in Los Angelesu. Ob koncu osemdesetih let, v času velikih družbenih sprememb, je bil aktivno politično angažiran, in sicer kot predsednik študentov na Univerzi v Mariboru ter urednik alternativnega časopisa K'r'n. Knjiga Lobiranje je vroče je njegova četrta (pred tem je napisal Kako zmagati na volitvah, Politični marketing in Krizno komuniciranje – ta je prevedena tudi v hrvaščino).

### Vsebina:

Okolje, v katerem delujejo organizacije, je polno izzivov. Ne samo tržnih, ampak tudi tistih, pred katere nas postavljajo naravovarstveniki, potrošniki, zakonodaja, interesne skupine, ... Z interpretiranjem političnega in družbenega okolja podjetij jih želimo obvladati. Zato je učinkovito upravljanje javnih zadev in lobiranje ena izmed ključnih funkcij podjetij. Predavatelj bo v okviru predavanja predstavil izkušnje, primere, znanja in teorije pri izvajanju lobističnih projektov in storitev od leta 1986 do danes.

V sklopu predavanja bodo prikazane pozitivne strani lobiranja, predstavitev dodane vrednosti lobiranja ter profesionalnost poklica. Lobiranje je proces, ki ga je potrebno strateško zastaviti. Udeleženci bodo dobili vpogled v načrtovanje lobiranja ter osnovne načela učinkovitega in etičnega ravnanja. Predavanje bo začinjeno s primeri iz prakse Slovenije, Bruslja in Washingtona.

**Obrazec za prijavo je na drugi strani!**

**Vljudno vabljeni!**



**Seminar je samo za člane GZDBK in je brezplačen!**

Prijavite se lahko na elektronskem naslovu <mailto:nina.sab@gzdbk.si> / po faksu 07 3322 187 / po pošti.

**Prijave sprejemamo do zapolnitve razpoložljivih mest!**

## PRIJAVNICA

**Seminar »Lobiranje za menedžerje« s primeri iz prakse,  
7. 2. 2008 ob 11h,  
Gospodarska zbornica Dolenjske in Bele krajine, Novi trg 11, II. nadstropje – sejna soba, Novo mesto**

**Ime in priimek udeleženca (1):**

---

**Ime in priimek udeleženca (2):**

---

**Ime in priimek udeleženca (3):**

---

**Organizacija (ime in naslov):**

---

**Ime in priimek prijavitelja udeležencev:**

---

**Matična številka:**

---

**Elektronski naslov:**

---

**Telefon:**

---