

»KOMPETENTNA SLOVENIJA« v okviru programa Kompetenčni centri za razvoj kadrov 2.0
omogoča delavnico:

»PRODAJA NA TUJIH TRGIH - PRILOŽNOST IN NUJNA POSLOVNA ODLOČITEV«

*»Uspeh je v prvem koraku ambicija, ki jo lahko uresničimo le,
če se v drugem koraku odločimo za učenje in akcijo! «*

Vabljeni, da se nam pridružite in si vzemite čas **v četrtek, 14. septembra 2017, od 9h do 14h,**
na Gospodarski zbornici Dolenjske in Bele krajine (Novi trg 11, Novo mesto).

O čem bomo govorili:

- Zakaj se podjetja odločajo za poslovanje na tujih trgih in kdaj to postane razvojna nujnost?
- Katera podjetja so primerna za delovanje na tujih trgih?
- Kako oceniti izvozno pripravljenost našega podjetja in izbrati pravi ciljni trg?
- Težave, tveganja in stroški pri delovanju na tujih trgih
- Izbrani ciljni trg je potrebno dobro preučiti – kako opraviti preprosto tržno raziskavo?
- Oblikovanje sistematičnega pristopa in izvozne strategije
- Ali tujim partnerjem dajemo dovolj razlogov, da nas bodo sprejeli kot dobavitelje?
- Pomembnost poznavanja distribucijskega sistema na izbranem tujem trgu in primer specifičnega delovanja sistema agentov na italijanskem trgu!
- Kdo so naši poslovni partnerji na izbranem tujem trgu in kako načrtovati in izvesti prve poslovne stike?
- Ali smo dovolj vztrajni?

Delavnica je namenjena vodjem in posameznikom na vseh ravneh.

Prijavite se [tukaj!](#)

Delavnico ob finančni podpori Ministrstva za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti ter Evropske unije (Evropski socialni sklad) organizirata Javni štipendijski, razvojni, invalidski in preživninski sklad RS in Gospodarska zbornica Dolenjske in Bele krajine.

O predavateljici:



Mateja Milost, direktorica podjetja Fimago d.o.o.

že 22 let deluje na področju izvoznega svetovanja in postavitve marketinških strategij. Do danes je uspešno pomagala več kot 200 domačim in tujim podjetjem pri prodoru na tuje trge. Kot svetovalka za trženje sodeluje v številnih mednarodnih in čezmejnih projektih in je avtorica preko štiridesetih tržnih raziskav in študij za potrebe podjetij in projektov, med drugim je tudi avtorica Tržne analize za oblikovanje strategije turističnega razvoja Mongolije. **Je predavateljica na Poslovno-tehniški fakulteti, Univerze v Novi Gorici**, kjer je nosilka predmeta Ekonomika in organizacija podjetja in Trženje. V okviru **Kompetenčnega centra za razvoj kadrov v lesarstvu, KOCLES 2.0 (2016/2017)** deluje kot nosilka izobraževanj s področja trženja, prodaje in komuniciranja (Celovita šola trženja).

Ena največjih slovenskih bank je njeno predavanje z naslovom **»Naj vaša zgodbo o uspehu pripovedujejo vaši zadovoljni kupci«** v lanskem letu izbrala za predavanje, ki je bilo izvedeno za okoli 200 podjetij komitentov po celi Sloveniji.

Delavnica je za udeležence brezplačna.

[Spremljajte nas!](#)