



Vabimo Vas na seminar z delavnico

»Nove usmeritve v strateškem vodenju prodaje«

7. 11. 2008, ob 9.00 uri

v prostorih Gospodarske zbornice Dolenjske in Bele krajine, Novi trg 11 (II. nadstropje), Novo mesto.

Seminar z delavnico bo izvajala mag. **Amadea Dobovišek**, MBA.

Program

09.00	Začetek predavanja
10.30	Odmor za kavo
10.45	Nadaljevanje predavanja
12.15	Odmor za kosilo
13.00	Praktično delo
14.30	povzetek, vprašanja, odgovori, diskusija
15.00	Zaključek

Namen in cilj seminarja z delavnico: Prodajna funkcija podjetja ima odločilen vpliv na učinkovito uresničevanje tržne strategije, kar zmagovita podjetja neizprosno loči od manj uspešnih. Ker tradicionalni prodajni modeli ne delujejo več tako kot nekoč, so v prodajni organizaciji potrebne radikalne spremembe. Oblikovanje in upravljanje odličnih prodajnih ekip lahko podjetju zagotovi izjemno konkurenčno prednost, ki jo je težko posnemati.

Namen seminarja z delavnico je posredovati najnovejša spoznanja o strateškem pristopu k vodenju prodaje. Prodaja, kot jo poznamo v klasičnem pomenu besede, izginja in postaja čedalje bolj kompleksna. Zaradi velikih sprememb v nakupnih navadah bo prodaja v bodoče veliko bolj uspešna v tistih podjetjih, ki bodo znala organizirati svojo prodajno funkcijo in upravljati prodajne kadre v skladu s pričakovanji in potrebami kupcev.

- Vsebina delavnice**
- Zakaj tržne strategije pogosto ne doživijo uspeha?
 - prenos moči z izdelka na kupca
 - vloga prodajalcev v vse krajših življenjskih ciklih izdelkov in storitev
 - determinante dobičkonosnega kupca
 - arhitektura prodajnih kadrov
 - Upravljanje prodaje kot ključ za uresničevanje tržnih strategij
 - delavnica: praksa podjetij pri upravljanju prodaje
 - Ustvarjanje vrednosti za kupca v prodajnem procesu
 - transakcijski, svetovalni in strateški prodajni pristop
 - kompetence pri različnih strateških generičnih tipih
 - sistemi upravljanja s prodajnimi kadri

O izvajalki: Mag. Amadea Dobovišek, MBA je ustanoviteljica in direktorica svetovalnega podjetja za strateški marketing Publi Una d.o.o. Pri svojem delu povezuje politike tržnega upravljanja s poslovnimi strategijami podjetij pri čemer pogosto sodeluje z uglednimi tujimi strokovnjaki kot je njen mentor prof. dr. Joe Pons. V zadnjih desetih letih je svetovala številnim domačim in tujim podjetjem različnih dejavnosti na področju pozicioniranja, načrtovanja in uresničevanja tržnih strategij, ustvarjanja vrednosti



in zadovoljstva za kupce, uvajanja strateškega vodenja prodaje, upravljanja s prodajnimi kadri in komuniciranja s trgom ter ostalimi javnostmi.

O trženju se je podiplomsko izobraževala v Londonu (Cavendish College). Istočasno je opravljala študijsko prakso v svetovalni multinacionalki (Hill&Knowlton). Na IEDC-Poslovni šoli Bled pa je končala študij MBA (2000) in magisterij iz menedžmenta (2004).

Je članica Združenja Manager in Združenja za management consulting pri GZS, ki ji je podelil **nagrado Feniks 2005** za najboljši svetovalni projekt leta. Vrsto let piše za časnik Finance in Delo ter reviji Manager in Marketing Magazin, v katerih objavlja strokovne prispevke s področja splošnega in tržnega menedžmenta ter redno predava na inštitucijah za izobraževanje menedžerjev ter na strokovnih dogodkih. Govori pet tujih jezikov. Novembra lani je pri GV založbi izšla njena knjiga **Strateško vodenje prodaje**, ki prva na slovenskem trgu postavlja v ospredje strateško razmišljanje o prodajni funkciji.

Vljudno vabljeni!

Kotizacija:

za člane GZDBK je **120 € + DDV**;
za druge **220 € + DDV**

Cena zajema udeležbo na dogodku, gradivo, postrežbo z napitki med odmorom in kosilo.

Prijavite se na spletni strani (pod **ime dogodka** vpišite »VODENJE PRODAJE«)

<http://www.gzdbk.si/si/storitve/koledar/prijava/>

Prijave sprejemamo do zapolnitve razpoložljivih mest!

Skrajni rok za morebitno pisno odpoved je 4. 11. 2008 - V nasprotnem primeru kotizacijo zaračunamo v celoti!

Kotizacijo predhodno nakažite

na poslovni račun GZDBK pri NLB, d.d., Ljubljana, številka: SI56 0297 0025 6614 247,

sklic 20081107 + matična številka vašega podjetja.

Matična številka GZDBK: 2295032. ID GZDBK za DDV: SI68152990.

Potrdilo o plačilu predložite najpozneje ob prihodu na dogodek!