



Vabimo vas na seminar z delavnico

»Tržne strategije v času krize«

10. november 2009, ob 9.00 uri v prostorih Gospodarske zbornice Dolenjske in Bele krajine,
Novi trg 11 (II. nadstropje), Novo mesto.

Program:

09.00	Začetek predavanja
10.30	Odmor
10.45	Nadaljevanje predavanja
12.15	Odmor za kavo in prigrizek
13.00	Praktično delo (tržno načrtovanje in njena implementacija)
14.30	povzetek, vprašanja, odgovori, diskusija
15.00	Zaključek

Seminar z delavnico bo izvajala mag. **Amadea Dobovišek, MBA** 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, prof. dr. Philip Stiles idr. 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 trgov ter ostalimi javnostmi.

Namen in cilj seminarja z delavnico: Kar ustvarja probleme in zato krizo, je oslavljen mehanizem, pravi eden največjih mislecev menedžmenta, dr. Ichak Adizes. Trdi, da je vsaka organizacija sestavljena iz najmanj štirih podsistemov: trženjsko-prodajnega, proizvodnega, finančnega in odnosov med ljudmi. Ko prihaja do sprememb, se ti štirje podsistemi ne spreminjajo z enako dinamiko. Najhitreje se spreminjata trženje in prodaja. Zato je potrebno ponovno preveriti vizijo in strategijo podjetja in določiti temelje za njeno implementacijo. Podjetje, ki bo k temu hitreje pristopilo, bo lažje obvladalo krizo in si pridobilo prednost pred tekmeci.

Še več o izvajalki: 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 magistriraj iz menedžmenta (2004). Trenutno pripravlja mednarodni doktorat o vplivu top menedžmenta na vodenje prodaje.

Je članica Združenja Manager in Združenja za management consulting pri GZS, ki ji je podelil **nagrado Feniks 2005** za najboljši svetovalni projekt leta in **priznanje Feniks 2008** za posebej kakovostni svetovalni projekt leta. Vrsto let piše za časnik Finance in Delo ter revije Manager, MQ 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.

Vsebina delavnice:

Strateški okvir tržnega upravljanja v krizi:

- dramatični vpliv spremenjenih nakupnih navad na trženje,
- s kakšno vizijo do ustvarjanja nove vrednosti?
- dolgoročno tržno pozicioniranje
- kratkoročni tržni ukrepi za premostitev težav

Načrtovanje tržnih aktivnosti :

- blagovna znamka: »Da ali ne?«,
- relevantni kriteriji cenovne politike,
- vloga prodaje v spremenjenih tržnih okoliščinah,
- nova realnost tržnega komuniciranja

Upravljanje človeških virov, ki izvajajo strategijo:

- vpliv vedenja zaposlenih na zvestobo kupcev
- ali imamo prave ljudi na pravem mestu?
- ali jih treniramo, kakor je potrebno?
- kako dosegamo, da naredijo tisto, kar od njih pričakujemo?

Vljudno vabljeni!

Kotizacija: za člane GZDBK je **120 € + DDV**; za druge **185 € + DDV**

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

Prijavite se na spletni strani (pod ime dogodka vpišite »TRŽENJE«)

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

Prijave sprejemamo do zapolnitve razpoložljivih mest!

Skrajni rok za morebitno pisno odpoved je 5. 11. 2009 - 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 20091110 + matična številka vašega podjetja.

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

Potrdilo o plačilu predložite najpozneje ob prihodu na dogodek!