



Vabimo Vas na seminar

»Evolucija trženja in trženje v informacijski dobi« (kako iz svojih rešitev iztržiti čim več)

11.09.2008, ob 9.00 uri

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

Seminar bo izvajal **Franja Ridzi**.

Program (4 pedagoške ure):

09.00	začetek predavanja
10.30	pavza za kavo in prigrizek
10.45	nadaljevanje predavanja
12.15	razprava in zaključek predavanja

Namen seminarja: je seznaniti udeležence, kakšne spremembe v trženju prinaša informacijska doba. Izstopili bomo iz vsakdanjih okvirjev, pogledali v preteklost in v prihodnost, ter spoznali nove načine trženja, ki bodo uspešni v informacijski dobi, ki je že prestopila prag slovenskega gospodarstva.

Kupci postajajo vse bolj zahtevni. Od ponudnikov pričakujejo poznavanje svojega poslovanja, izzivov in problemov. Pogosto se zgodi, da kupci vedo celo več o izdelku ali storitvi kot prodajalci. Razlog za to so informacije, do katerih dostopajo na enostaven in poceni način - preko interneta. Veliko število na internet priključenih poslovnih subjektov nam odpira veliko novih poslovnih priložnosti. Vprašanje pa je, ali smo na to pripravljeni? Ali imamo dovolj poslovnega znanja za izkoriščanje novonastalih priložnosti?

Vsebina seminarja:

- Analiza evolucije trženja skozi tri obdobja in gonilne sile sprememb.
- Problem osredotočenosti na izdelek, namesto na kupca.
- Kaj je rešitev za kupca in kako jo oblikovati?
- Orodja za boljše razumevanje potreb kupcev.
- Kako iz svojih rešitev iztržiti čim več?

O izvajalcih:

Franja Ridzi je svoje dolgoletne menedžerske izkušnje in izkušnje na področju upravljanja s človeškimi viri pridobil skozi delo v korporacijah Hewlett-Packard in Microsoft. Pri Microsoftu je bil član skupine ključnih ljudi korporacije, ki je bila deležna posebnega razvojnega programa. Z ustanovitvijo družbe Amitas želi vse te izkušnje ponuditi slovenskim podjetjem in jim pomagati na poti k uspešnosti.

Sorodno predavanje:

25.09.2008 - »Ključna področja za uspešnost podjetja v informacijski dobi«.

Pogoji za prijavo udeležbe na drugi strani!

Vljudno vabljeni!



Kotizacija:

za člane GZDBK je **50 € + DDV**;

za druge **120 € + DDV**

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

Prijavite se na spletni strani (pod **ime dogodka** vpišite »EVOLUCIJA TRŽENJA«)

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

Prijave sprejemamo do zapolnitve razpoložljivih mest!

Skrajni rok za morebitno pisno odpoved je 9. 9. 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 20080911 + matična številka vašega podjetja.

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

Potrdilo o plačilu predložite najpozneje ob prihodu na dogodek!