



Vabimo Vas na seminar z delavnico

»Tržne strategije po meri kupcev«

7. 10. 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 (tržno načrtovanje in njena implementacija)
14.30	povzetek, vprašanja, odgovori, diskusija
15.00	Zaključek

Namen in cilj seminarja z delavnico: Kupce je danes enako težko pridobiti kot ohraniti, zato se morajo podjetja naučiti videti skozi njihove oči. Naše izkušnje kažejo, da imajo podjetja pri tem težave. Zato vas vabimo, da se seminarja z delavnico udeležite in s pridobljenim znanjem prispevate k bolj učinkovitemu tržnemu načrtovanju v vašem podjetju!

Vsebina delavnice

Strateški okvir tržnega menedžmenta:

- dramatični vpliv spremenjenih nakupnih navad na trženje,
- mehanizem ustvarjanja vrednosti za kupca,
- koncept diferenciacije in pozicioniranja in
- novi pristopi k segmentiranju kupcev.

Načrtovanje tržnih aktivnosti in vzpostavitev učinkovitega odnosa s kupcem:

- blagovna znamka: »Da ali ne?«,
- relevantni kriteriji cenovne politike,
- vloga prodaje v spremenjenih tržnih okoliščinah,
- nova realnost tržnega komuniciranja in
- vpliv vedenja zaposlenih na zadovoljstvo in zvestobo kupcev.

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 trgov 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 »TRŽENJE«)

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

Prijave sprejemamo do zapolnitve razpoložljivih mest!

Skrajni rok za morebitno pisno odpoved je 3. 10. 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 20081007 + matična številka vašega podjetja.

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

Potrdilo o plačilu predložite najpozneje ob prihodu na dogodek!