

SPOT svetovanje Obalno-kraške regije **organizira dvodnevno brezplačno usposabljanje**

»POSLOVANJE NA TUJIH TRGIH IN UČINKOVIT SEJEMSKI NASTOP«

V TOREK 21.5.2019 in SREDO 22.5.2019 od 9. do 14. ure

v prostorih Območne obrtno-podjetniške zbornice Sežana, Kraška ulica 6, Sežana

ali

V TOREK 4.6.2019 in SREDO 5.6.2019 od 9. do 14. ure

v prostorih Primorske gospodarske zbornice, Ferrarska ulica 2 (Ogrlica), Koper

Usposabljanje je brezplačno!

Delovanje na tujih trgih je za podjetja ne le poslovna priložnost, temveč predvsem razvojna nujnost, ki je povezana s potrebo po obvladovanju specifičnih znanj in tveganj, pa tudi višjimi stroški. Zato vsak uspešen izvozni projekt zahteva temeljito pripravo, sistematični pristop in odlično izvozno strategijo. Samo tako bomo tujim kupcem dali razlog, da nam zaupajo ter si zagotovili ponavljajoče posle in dolgoročna partnerstva ter večjo profitabilnost in rast poslovanja. Sejmi predstavljajo edinstveno priložnost, da se predstavimo in vstopimo na mednarodne trge. Na interaktivnem usposabljanju bomo podali odgovor na vprašanje, kako pripraviti učinkovit sejemski nastop, da nas bodo obiskovalci doživeli in postali naši kupci.

Program usposabljanja:

1. srečanje

Torek 21.5.2019 – Sežana / torek 4.6.2019 – Koper

- Poslovanje na tujih trgih – poslovna priložnost in nujna poslovna odločitev.
- Kako oceniti svojo izvozno pripravljenost in izbrati pravi ciljni trg?
- Kje so naše avtentične prednosti – dajmo tujim partnerjem razlog, da kupijo od nas!
- Ali imamo strategijo diferenciacije in kako jo znamo predstaviti?
- Kdo so naši poslovni partnerji na izbranem tujem trgu?
- Pomembnost poznavanja distribucijskega sistema na izbranem tujem trgu.
- Težave, tveganja in stroški pri delovanju na tujih trgih.
- Kako lahko sami izvedemo preprosto tržno raziskavo? Ne ugibajmo, raziskujmo!

2. srečanje

Sreda 22.5.2019 – Sežana / sreda 5.6.2019 – Koper

- Priprava na poslovna srečanja v tujini: na kaj vse moramo biti pozorni in dobro pripravljene?
- Kako se tujim partnerjem učinkovito predstavimo, da bomo vzbudili zaupanje in kredibilnost?
- Sejemski nastop: izkoristimo najmočnejše trženjsko orodje, da dvignemo prepoznavnost doma in v tujini!
- Določimo si jasne cilje in načrtajmo prave aktivnosti, da bo sejem investicija v donosnost našega poslovanja in ne le velik strošek!

- Kako pripraviti dober sejemski nastop, da nas bodo obiskovalci doživeli in postali naši kupci?
- Definirajmo ključne elemente:
 - ✓ Oblikovanje razstavnega prostora, ki spodbuja stik z obiskovalci.
 - ✓ Izbor in usposabljanje dobre sejemske ekipe, ki bo znala obiskovalce gostiti in s svojim obnašanjem in znanjem ustvariti odlično podobo o našem podjetju.
 - ✓ Pomen in način pridobivanja koristnih informacij o kupcih, konkurenci in trendih.
- Posejemske aktivnosti (follow up): izvedimo to nujno delo vestno in sistematično, kajti prav od te faze je odvisen uspeh našega sejemskega nastopa, ki se mora pokazati v konkretnih prodajnih rezultatih. Bodimo dosledni in vztrajni!

Usposabljanje bo vodila **Mateja Milost**, direktorica podjetja Fimago in predavateljica na Univerzi v Novi Gorici, ki že 23 let deluje na področju izvoznega svetovanja in postavitve marketinških strategij. Do danes je uspešno pomagala več kot 250 domačim in tujim podjetjem pri prodoru na tuje trge.

Prijave sprejemamo na:

spot.obalnokraske@gmail.com za usposabljanje v Kopru

dolores.kovsca@ora.si, tel. 051 424 532 za usposabljanje v Sežani

Pri prijavi prosimo navedite, ali se prijavljate na usposabljanje v Sežani ali v Kopru.