

## Vabilo na sklop delavnic v okviru KOC SOTRAG

### »CELOVITA ŠOLA TRŽENJA«

- ✓ Ali bi vaši prodajniki lahko prodali več?
- ✓ Ali bi z vašo ponudbo lahko osvojili več trgov in zadovoljili več kupcev?
- ✓ Ali mislite, da bi vaše podjetje lahko dosegalo boljše poslovne rezultate?

Trženje je osrednja in vitalna funkcija v podjetju, ki je ključna za razvoj in prodajo izdelkov. Ključna je tudi za opredelitev, kakšne izdelke si kupci želijo in so jih po postavljeni ceni pripravljeni tudi plačati. Tega se zavedamo vsi, a hkrati si kar težko priznamo, da bi o številnih vprašanjih s področja trženja lahko vedeli več.

Sedaj imate v okviru KOC SOTRAG idealno priložnost, da vaše zaposlene vključite v **sistematično in celovito šolo trženja**, kjer bomo obravnavali vsa ključna vprašanja in izzive s področja trženja in prodaje ter izboljšali ta prepotrebna znanja, s tem pa tudi vašo produktivnost in konkurenčnost.

Komu je program namenjen? **Vodjem in tržnikom v gradbeništvu.**

Kakšna je dodana vrednost programa? Celovita šola trženja je celovit in sistematično oblikovan **program interaktivnih delavnic za osvojitve ključnih marketinških znanj in orodij, obvladovanje in standardizacijo prodajnih postopkov, procesov komuniciranja in upravljanja odnosov s strankami**. Spoznali bomo tudi posebnosti **delovanja na tujih trgih**, ki za podjetja danes ne pomeni le poslovne priložnosti, ampak razvojno nujnost, ki je povezana s potrebo po obvladovanju specifičnih znanj in tveganj. Gre torej za celovit in sistematičen pristop, ki zajame vse ravni v podjetju, da le-to lahko resnično izboljša svoj položaj na trgu.

Celovita šola trženja je zasnovana **modularno**, kar vam omogoča, da izberete le določene vsebine, **priporočljivo pa je, da se ključni kadri v podjetju udeležijo celotnega programa in pridobijo celovito paleto znanj s področja trženja, prodaje in komuniciranja**.

## Program modulov in delavnic:

Modul	Delavnica	Naziv vsebine	Ciljne skupine	
			Vodstveni kadri	Prodajniki in operativni srednji kader
<b>A TRŽENJE KOT STRATEŠKA FUNKCIJA V PODJETJU</b>				
	1	Ključna trženjska vprašanja na vaši poti do uspeha	se priporoča	se priporoča
<b>B NAJPOMEMBNEJŠE O PRODAJI IN PRODAJNEM PROCESU</b>				
	2	Poznavanje in obvladovanje prodajnega in nakupnega procesa	po presoji	se priporoča
	3	" Customer Service" in upravljanje odličnih odnosov s strankami	po presoji	se priporoča
	4	Postanite dobri prodajalci in uporabljajte učinkovite prodajne tehnike	se priporoča	se priporoča
	5	Prodajni sestanek, prodajna predstavitev in zaključevanje posla	se priporoča	se priporoča
<b>C UČINKOVITO POSLOVNO KOMUNICIRANJE IN USPEŠNE TEHNIKE POGAJANJA</b>				
	6	Učinkovito poslovno komuniciranje in uspešne tehnike pogajanja	se priporoča	se priporoča
	7			
<b>D INTERNACIONALIZACIJA POSLOVANJA IN UČINKOVIT SEJEMSKI NASTOP</b>				
	8	a) Prodaja na tujih trgih - priložnost in nujna poslovna odločitev b) Kako pripraviti učinkovit sejemski nastop, da nas bodo obiskovalci doživeli in postali naši kupci!	se priporoča	se priporoča
<b>E OPTIMIZACIJA PRODAJNIH PROCESOV S POMOČJO ANALITIKE</b>				
	9	Povečanje učinkovitosti prodaje s poglobljeno analitiko in strukturirano optimizacijo prodajnih procesov	se priporoča	se priporoča

**Izvajalka:** **Mateja Milost**, ki že 22 let **deluje na področju izvoznega svetovanja in postavitve marketinških strategij**. Do danes je uspešno pomagala **več kot 200 domačim in tujim podjetjem pri prodoru na tuje trge**. Kot svetovalka za trženje sodeluje v številnih mednarodnih in čezmejnih projektih in je avtorica preko štiridesetih tržnih raziskav in študij za potrebe podjetij in projektov. Je tudi predavateljica na Poslovno-tehniški fakulteti, Univerze v Novi Gorici, kjer je nosilka predmetov Ekonomika in organizacija podjetja ter Trženje. Prav tako deluje kot nosilka izobraževalnih delavnic s področja trženja in internacionalizacije, med njenimi naročniki so domača in tuja podjetja, banke, ter zbornice in sektorska združenja.

**Kdaj in kje:** *v prostorih podjetja Kronoterm d. o. o., Trnava 5e, 3303 Gomilsko*

<b>A. modul: Trženje kot strateška funkcija v podjetju</b>	<b>18. 1. 2018, od 12. do 17. ure</b>
<b>B. modul: Najpomembnejše o prodaji in prodajnem procesu (1. del)</b>	<b>25. 1. 2018, od 12. do 17. ure</b>
<b>B. modul (nadaljevanje): Najpomembnejše o prodaji in prodajnem procesu (2. del)</b>	<b>1. 2. 2018, od 12. do 17. ure</b>
<b>B. modul (nadaljevanje): Najpomembnejše o prodaji in prodajnem procesu (3. del)</b>	<b>7. 2. 2018, od 12. do 17. ure</b>

<b>B. modul (nadaljevanje): Najpomembnejše o prodaji in prodajnem procesu (4. del)</b>	<b>15. 2. 2018, od 12. do 17. ure</b>
<b>C modul: Učinkovito poslovno komuniciranje in tehnike pogajanja (1. del)</b>	<b>7. 3. 2018, od 12. do 17. ure</b>
<b>C. modul (nadaljevanje): Učinkovito poslovno komuniciranje in tehnike pogajanja (2. del)</b>	<b>15. 3. 2018, od 12. do 17. ure</b>
<b>D. modul: Internacionalizacija poslovanja in učinkovit sejemski nastop</b>	<b>22. 3. 2018, od 12. do 17. ure</b>
<b>E. modul: Optimizacija prodajnih procesov s pomočjo analitike</b>	<b>29. 3. 2018, od 12. do 17. ure</b>

**Stroški:** se bodo **delili** glede na število **prijavljenih udeležencev**, pri čemer je skupna cena za vse udeležence na **posamezno delavnico 1250 EUR**. V ceni je gradivo.

**Prosimo, da svojo udeležbo v programu oz. na prvi delavnici potrdite projektni pisarni do 15. 1. 2018 na priloženi napovedi.** Pomembno je, **da se delavnice udeleži najmanj toliko oseb iz podjetja, kot jih bo napovedanih na napovedi**, pri čemer lahko pride do zamenjave oseb (npr. namesto vodje se udeleži njegov namestnik ipd.).

V pričakovanju vašega čim večjega odziva, vas lepo pozdravljamo!

Ljubljana, 5. 1. 2018

mag. Marjan Velej

vodja KOC SOTRAG

Priloga:

- Napoved udeležbe na delavnici
- Iz vsebine delavnice