



Novo, certificirano izobraževanje *"Fit for Export"*

Strateško in ciljno vstopiti na nemško govoreče trge regije DACH!

Nič ni bolj razburljivo, kot spoznavanje sebe: na začetku izobraževanja boste najprej spoznali **svoj prodajni tip in komunikacijski slog**. V nadaljevanju boste **razvili lastno strategijo za izvoz in prodajo izdelkov ter storitev v nemško govoreči regiji DACH**. Naučili se boste **novih predstavitvenih tehnik** in se **strateško pripravili na sejemski nastop**. Nato se boste seznanili z načini za **uspešno pogajanje in ciljni pristop k strankam** ter tehnike, **kako spoštljivo reševati nesoglasja in obravnavati pritožbe** v skladu s pričakovanji vaše stranke.

CILJNA SKUPINA:

Slovenska mala in srednje velika podjetja (MSP), ki so izvozno naravnana in ki želijo svoje izvozne managerje usposobiti za prodajo na nemško govorečih trgih Avstrije, Nemčije in Švice ter povečati rast prodaje. Izobraževanje je namenjeno tudi vsem zaposlenim, ki delajo na področju prodaje s tujimi kupci.

OSNOVNE INFORMACIJE

- **Kdaj:**
 - Začetek: 26. 08. 2019
 - Konec: 09. 10. 2019
- **Kje:** Prostor 6, Leskoškova 2, 1000 Ljubljana (www.prostor6.si/)
- **Jezik:** Angleški
- **Trajanje:** Certificiran tečaj je sestavljen iz **7 različnih modulov**, s skupnim trajanjem **58 ur**.

VSEBINA IN TERMINSKI RAZPORED:

Modul	Trajanje	Datum izvedbe
Osebnostna analiza EASI	4 ure	26. 08. 2019
Osebna prodaja in komunikacija v regiji DACH	8 ur	27. 08. 2019
Iskanje partnerjev v regiji DACH in upravljanje stikov	8 ur	28. 08. 2019
Profesionalni sejemski nastop	8 ur	26. 09. 2019
Turn contacts into cont(r)acts – Od pridobljenih kontaktov do sklenjenih pogodb	8 ur	27. 09. 2019
Praktično znanje: Prepričljiva predstavitev pred kupci	8 ur	07. 10. 2019
Ciljno naravnana komunikacija s strankami in obravnavanje reklamacij	8 ur	08. 10. 2019
Končna predstavitev vaše prodajne strategije	6 ur	09. 10. 2019

POGOJ ZA UDELEŽBO NA TEČAJU:

- Zaposlitev v malem ali srednje velikem slovenskem podjetju,
- dobro znanje angleškega jezika,
- vsaj dve leti izkušenj v prodaji na tujih trgih.

Na razpolago je 20 mest. Vsako podjetje lahko prijavi zgolj enega udeleženca.

V primeru večjega števila prijav bomo podjetja izbirali po dodatnih kriterijih:

- po bonitetni oceni,
- po višini izvoza na tuji trg (v %),
- po višini prometa v preteklem poslovnem letu v mio. €.

PRIJAVNINA:

Kotizacija v višini 250 EUR na osebo (DDV je že vključen v ceno).

*Izobraževanje v skupni vrednosti 1.991,55 € brez DDV na osebo sofinancira SPIRIT Slovenija.

PRIJAVE:

Prijave so odprte do 26. 07. 2019 oziroma do zapolnitve razpoložljivih mest (20) prek [spletnega obrazca](#):

<https://www.izvoznookno.si/Prijavnica?id=120>

DODATNE INFORMACIJE:

Za dodatne informacije se lahko obrnete na gospoda Simona Pöpperla: simon.poepperl@ahkslo.si.

CERTIFIKAT:

Certifikat, ki ga podeljuje AHK Slovenija, prejmejo vsi udeleženci, ki so se udeležili vsaj **80 % celotnega izobraževanja**. Po uspešnem zaključku tečaja imajo vsi udeleženci izdelano lastno strategijo »vstopa na nemško govoreči trg«, ki jo v zadnjem modulu predstavijo komisiji.

Izobraževanje organizira in izvaja javna agencija SPIRIT Slovenija v izvedbi AHK Slovenija in v sodelovanju s tujimi predavatelji in eksperti za nemško govoreče trge regije DACH.

Sredstva za pripravo in izvedbo izobraževalnega programa »Fit for Export« za slovenska, izvozno usmerjena MSP zagotavljata Republika Slovenija in Evropska unija iz Evropskega sklada za regionalni razvoj. Več na www.eu-skladi.si.

NAŠI PREDAVATELJI:



BJARNE BRYNK JENSEN

Vaš mentor za izboljšanje izvoznih strategij

Bjarne vodi globalne delavnice s temami, kot so mednarodna prodaja, mednarodne prodajne strategije in prodajni management. Njegove danske korenine in bogata kariera v Nemčiji, Kanadi in ZDA delavnice obarvajo s konkretnimi primeri in prvovrstnimi izkušnjami.

Na praktičnih primerih boste skupaj z Bjarnejem spoznali svoje osebnostne prednosti in slabosti ter učinkovitost zastavljenih prodajnih strategij na nemško govorečem trgu.



KARLA JUEGEL

Vaša strokovnjakinja za marketing in sejemske nastope

Ga. Juegel združuje strateško trženje z operativnim sejmskim in kongresnim znanjem, svoje strokovno znanje vnaša v nove panoge in druge kulture ter razmišlja izven okvira.

Po korakih boste izdelali profesionalen načrt za vaš sejmski nastop in se naučili, kaj nemški kupec od vas pričakuje.



ANDREA KRASSNIG

Vaša strokovnjakinja za komunikacijo in razvoj osebnosti

Andrea je specializirana za razvoj komunikacije, ki temelji na kreativni metodi Model 5 svetov (5-Welten-Modell). Po korakih vas bo naučila, kako voditi komunikacijo, usmerjeno k rešitvam, kako spoštljivo reševati spore, samozavestno nastopati pred občinstvom, prebuditi vaš speči potencial in premišljeno razviti kulturo komuniciranja na vrednotno naravnan način.



Deutsch-Slowenische
Industrie- und Handelskammer
Slovensko-nemška
gospodarska zbornica



REPUBLIKA SLOVENIJA



EVROPSKA UNIJA
EVROPSKI SKLAD ZA
REGIONALNI RAZVOJ