

## PROGRAM 2016

---

<b>TOREK, 8. 11. 2016</b>	<b>DATA</b>
8.00 – 8.30	<b>Prijava udeležencev</b>
8.30 – 8.45	<b>Nagovor organizatorjev in sponzorjev</b>
8.45 – 9.45	<b>Davčni vidik delavcev, napoteni v tujino in mini davčna reforma 2017 (60 min)</b>
	<p>Zaradi sprememb dohodninske lestvice je pričakovano, da bo v državnem proračunu 106 milijonov evrov manj prihodkov. Nekaj več kot 50 odstotkov manka bo nadoknadila sprememba, ki bo z dvema odstotnima točkama več obdavčila dobiček podjetij (iz 17 na 19 odstotkov). Gre za bistveno spremembo <a href="#">Zakona o davku od dohodka pravnih oseb (ZDDPO-2)</a>, ki bo stopila v veljavo januarja prihodnje leto.</p> <p>Širjenje poslovanja slovenskih podjetij na mednarodne trge pa je privedlo tudi do novih izzivov, kako pravilno ravnati z zaposlenimi oziroma kako se spopasti s postopki pri t. i. napoteni delavci. Katere obveznosti ima podjetje v državi sedeža za napotene delavce in katere v državi, kjer se delo dejansko opravlja? Kateri dodatki pripadajo zaposlenemu, ki je napoten na delo v tujino?</p> <p>V Sloveniji pa se veliko posameznikov odloča tudi za delo v tujini, pa naj gre za zaposlitev pri slovenskem ali tujem delodajalcu. Nekateri se iz Slovenije izselijo, drugi pa pri opravljanju svojega dela še vedno živijo v Sloveniji. Veste, kakšna je mednarodna obdavčitev slovenskih rezidentov, ki so zaposleni v tujini pri slovenskem ali tujem delodajalcu?</p> <p><b>Predava: Jure Filip, Data d. o. o.</b></p>
10.00 – 11.00	<b>Sodobne spletne prodajne poti in transparentnost trga – priložnost ali nevarnost? (60 min)</b>

Aktivnost sofinancirana s strani Ministrstva za gospodarski razvoj in tehnologijo Republike Slovenije.

Obpravnavali bomo področja spletnih prodajnih kanalov (razvoj in temelj), sodobnih modelov platform uporabnikov, ki omogočajo rast ter bolj enakovreden boj za nove in manjše igralce na trgu, transparentnost informacij – kje se bije konkurenčni boj in kje so priložnosti? – ter področje razvoja informiranega potrošnika, uporabniške tehnologije in značilnosti vedenja digitalnega potrošnika.

**Predava: Darko Dujič, Ceneje d. o. o.**

---

11.15 – 12.05

### **Procesni vavčer za razvoj in konkurenčnost (50 min)**

Eno pomembnejših področij, ki ga podjetja vse prevečkrat zanemarjajo, je podpora izboljševanju poslovnih procesov, zato je Javna agencija SPIRIT Slovenija kot izvajalska agencija ministrstva za gospodarski razvoj in tehnologijo ponovno objavila razpis za spodbujanje procesnih izboljšav v podjetju oziroma t. i. »procesni vavčer«. Poslovno okolje je dinamično in se neprestano spreminja, na te spremembe pa se mora podjetje odzvati hitro, če želi ostati konkurenčno.

Okoreli in neučinkoviti poslovni procesi »dušijo« podjetja. Zato so pomembne stalne izboljšave poslovnih procesov, ki imajo za posledico zniževanje stroškov podjetja, skrajševanje porabljenega časa za izvedbo aktivnosti, dvig kakovosti proizvodov oziroma storitev, večje zadovoljstvo zaposlenih itd. Naloga vsakega vodstva podjetja bi tako morala biti, da strmi k stalnim izboljšavam poslovnih procesov v podjetju.

O pomenu procesnih izboljšav za podjetja se bosta pogovarjala **Irena Meterc z javne agencije SPIRIT Slovenija in mag. Dušan Gošnik iz podjetja 3ZEN, d. o. o.**

---

12.10 – 13.10

### **Odmor za kosilo**

---

13.10– 14.15

### **Nabrusimo komunikacijska orodja – Nevrolingvistično programiranje (65 min)**

Komuniciramo celo življenje, govorimo isti jezik, a to še ne pomeni, da se vsi tudi razumemo. Sposobnost učinkovitega in ne-konfliktnega komuniciranja z različnimi ljudmi daje podjetnikom in vodjem eno najpomembnejših konkurenčnih prednosti.

Pogledali bomo v zakulisje našega uma in odkrili vzvode, ki nam olajšajo komunikacijo ter povečajo učinkovitost naše komunikacije.

Aktivnost sofinancirana s strani Ministrstva za gospodarski razvoj in tehnologijo Republike Slovenije.

**Predavata: Suzana Pibernik in Helena Zajec, Fokus NLP d. o. o.**

---

**14.30 – 15.15**

**Scenariji prihodnosti – kako smo pripravljene na jutri?  
(45 min)**

Ali lahko napovemo prihodnost? Ne s kristalno kroglo, ampak na znanstveni način? Strokovnjaki, ki se ukvarjajo z načrtovanjem scenarijev, pravijo, da lahko. Shell in številne druge korporacije so pokazale, da je načrtovati scenarije smiselno in tudi poslovno donosno.

Sprehod v prihodnost nas pripravi na nevarnosti ter odpre oči za nove priložnosti, ideje, izdelke, storitve, nove ciljne skupine ali nove panoge.

**Predava: Dario Berginc, Data d. o. o.**

---

Aktivnost sofinancirana s strani Ministrstva za gospodarski razvoj in tehnologijo Republike Slovenije.



Aktivnost sofinancirana s strani Ministrstva za gospodarski razvoj in tehnologijo Republike Slovenije.

