

SREDA, 9. 11. 2016

TP LJ

8.00 – 8.30

Prijava udeležencev

8.30 – 9.30

Kako vstopati na nove trge? (60 min)

Vse kar deluje na obstoječih trgih na novih ne deluje. Kako vstopiti na nove trge pripravljeni, z vzpostavljenimi procesi in opremljenimi s pravimi orodji, spretnostmi in znanji.

Predava: mag. Matjaž Krč, Ideus d.o.o.

9.30 – 10.30

Prodaja, prodaja, prodaja (60 min)

Prodaja je najbolj pomemben proces v podjetju, pa vendar bi ga najraje preskočili, ker nam povzroča nelagodje. Kako splezati iz udobja razvojnih aktivnosti v prodajno junglo? Tehnike, načini, metode in pravila so del dobrega prodajnega procesa.

Predava: Igor Panjan, direktor enega uspešnejših slovenskih startupov - Datafy.it.

10.30 – 11.30

Se bojite, da bodo vaša ideja ukradli? Zaščitite jo! (60 min)

Najprej in čisto nujno je svojo idejo ščititi tako, da je nihče ne bo mogel ukrasti oziroma da ga bo to minilo. Dokler ne gre nekaj narobe, ne pomislimo na vse možne scenarije, zanimivo je le, da imamo za take primere »na zalogi« odvetnika. No, dobra novica je, da se je mogoče pred neprijetnimi šoki kraje lastnine zelo dobro zaščititi in braniti.

Tina Osojnik, JT Business Development Limited

11.30 – 12.30

Odmor za kosilo

12.30 – 13.30

Naredite dober prvi vtis! (60 min)

"Povej mi in slišal bom, pokaži mi in videl bom, dovoli, da sam naredim in naučil se bom" (Konfucij). Odlična predstavitev na začetku vsebuje nekaj, kar pritegne pozornost. Deljenje zgodbe in uporabo

pripomočkov. Govorjenje iz srca, brez uporabe zapiskov. Ali si vas bodo zapomnili je odvisno od vaše dobre priprave. Na delavnici bomo poskušali najti način kako lahko navdušite in se dvignete nad povprečje. Pripravite se z nami in prepričajte publiko. Povedali vam bomo, pokazali, naredili pa boste sami.

Predava: Nina Dušič Hren, Dober Stik

13.30 – 14.30

Evropska podpora za podjetnike, okrogla miza (60 min)

EU program za financiranje in nabiranje podjetniških izkušenj ter povezav (Erasmus za mlade podjetnike)

14.30 – 15.30

Digital marketing (60 min)

Danes nam tehnologija omogoča, da s pomočjo spletnih marketinških orodij posameznike individualno nagovarjamo preko spletnih kanalov. Hkrati si lahko v digitalni dobi posameznik sam izbere, ali bo našim sporočilom in oglasom prisluhnil ali ne. Zato je izjemnega pomena, da je naše spletno komuniciranje učinkovito pri čemer mora biti strateško zasnovano.

Predava: Ana Cetinski, OFF ON komunikacije
