

VABILO

V času nestabilnih razmer, ki jih je povzročila svetovna zdravstvena kriza, se v podjetjih poraja potreba po hitrih odločitvah, odzivnih strategijah in prilagoditvah, da bi poslovanje čimprej postavili v stabilne okvirje. Kako to doseči, boste izvedeli na brezplačnem webinarju.

brezplačen webinar: Prodaja v času nestabilnih razmer

Kdaj in kje: v četrtek, 14. januarja 2021, od 12.00 do 14.30, na spletu.

Komu je namenjena: podjetnicam/podjetnikom in podjetjem iz JV Slovenije

Prijava:

Število udeležencev je omejeno – 15 udeležencev.* Prijave so **obvezne**, sprejemamo jih do **ponedeljka, 11. januarja 2021**, na [POVEZAVI](#).

*Prednost bodo imeli podjetniki iz regije JV Slovenija. Omejili bomo udeležbo na enega predstavnika podjetja. Upoštevali bomo vrstni red oddanih prijav.

Vsebina:

V času nestabilnih razmer, ki jih je povzročila svetovna zdravstvena kriza, se v podjetjih poraja potreba po hitrih odločitvah, odzivnih strategijah in prilagoditvah, da bi poslovanje čimprej postavili v stabilne okvirje. Vsebine:

1. Katere so osnovne naloge in cilji podjetja tudi v času nestabilnih razmer
2. Kateri so ključni pritiski, s katerimi se morajo podjetja danes uspešno soočiti?
3. Ključne spremembe v načinu poslovanja in prodaje ter kako se jim prilagoditi?
4. Digitalizacija internega in zunanjega poslovanja – digitalni ekosistem
5. Prožnost kot nov način delovanja in razmišljanja v podjetjih.
6. Stranke nas potrebujejo bolj kot kadar koli prej.
7. Opredelimo in izboljšajmo ključne stične točke z našimi kupci (»touchointi«) v novi realnosti!
8. Izkoristimo dane razmere za okrepitev našega položaja na trgu!
9. Katere vrednote nas v novih razmerah v podjetju še bolj povezujejo?
10. Kako z odgovornostjo, zaupanjem in sodelovanjem vseh zaposlenih ustvarimo odlično uporabniško izkušnjo in dosežemo poslovno odličnost?

Seminar bo vodila: **Mateja Milost**, direktorica svetovalnega podjetja *Fimago* in predavateljica na Univerzi v Novi Gorici, že 25 let deluje na področju izvoznega svetovanja, internacionalizacije in postavitve marketinških strategij. Do danes je uspešno pomagala več kot 250 domačim in tujim podjetjem pri prodoru na tuje trge in izboljšanju trženjskih aktivnosti.

Več informacij: Danijela Vukojević, 041 759 762 ali danijela.vukojevic@rc-kocevjeribnica.si

Za SPOT Svetovanje Jugovzhodna Slovenija dogodek koordinira Razvojni center Kočevje Ribnica.