

Rezultati na drugi strani.

A B C



Kakšno podjetje si želite?

7 ZAČETNIK

TISKOVINA

Obrno-podjetniška zbornica Slovenije
Celovška cesta 71, 1000 Ljubljana



Postnina
plačana
pri pošti
1102 Ljubljana

Vaša investicija: 0 EUR in en dan časa.



podjetje A

Da bo vaše podjetje lahko letelo v višave kot raketa, ga morate napolniti z gorivom. In znanje je najboljše gorivo.

Pripada vam **brezplačni* seminar** »Vse, kar morate vedeti na začetku poslovanja podjetja«. Izkoristite ga!



podjetje B

Tudi v redu. Ampak konkurenti bodo vaš skiro prehitevali po levi in po desni. Se ne bi vseeno prijavili na brezplačni* seminar »Vse, kar morate vedeti na začetku poslovanja podjetja«, ki vam pripada? Morda dobite vsaj idejo, kako namestiti pedale.



podjetje C

Pot na dno je lahko krajša, kot si mislite. Srečali smo že mnogo podjetnikov, ki se jim je zdelo da dodatnih znanj o financah, podjetniških idejah, prodaji, trženju in ostalih prvinah poslovanja ne potrebujejo. Njihova podjetja so imela potencial. A danes jih ni več.

7 ZAČETNIK

* Za vsa podjetja, delujoča manj kot eno leto je seminar popolnoma brezplačen in brez obveznosti.

www.karticaobrnika.si info@karticaobrnika.si

080 12 42

Udeleženci
brezplačnega seminarja »Vse, kar morate vedeti na začetku poslovanja podjetja« so povedali:

Kljub temu, da že imam nekaj znanja iz obravnavaanih področij, je zanimivo, predvsem pa so teme in povedano nujne za »življenje« podjetnika. Koristno, priporočam.»



Marija Zrimšek, TAKSI
Insolventne storitve Marija Zrimšek s.p.

Seminar mi je zelo koristil, saj je vključeval strokovnjake na različnih področjih, ki so pokazali praktične primere, ki delujejo v podjetništvu. Vse, kar sem se naučil, bom že jutri skušal uporabiti v praksi. Seminar priporočam vsem.»



Zan Nekrep, Najnaf - Zan Nekrep s.p.

Kdaj in kje

četrtek, 25. marca 2010
torek, 13. aprila 2010
četrtek, 27. maja 2010

Tehnološki park Ljubljana
Tehnološki park 19, Ljubljana

9:00 → 9:10

mag. Andrej Pogljajen
mag. Simona Osterman
UVODNI NAGOVOR

9:10 → 10:30

Biserka Šubelj
POSLOVANJE
PODJETJA

10:40 → 11:10

Blaž Kos
POSTAVITE TRDNE
TEMELJE MLADEGA
PERSPEKTIVNEGA
PODJETJA

11:10 → 12:30

mag. Robert Rolih
KAKO USPEŠNO
PRODAJATI KLJUB
TEMU, DA NISTE
PRODAJNIK?
ali
Gregor Jagodič
EDINA BISTVENA
RAZLIKA V PONUDBI
SO LJUDJE –
PRODAJALCI

12:50 → 13:30

mag. Simona Osterman
KAKO PRIDOBITI
STRANKE Z
OGLAŠEVANJEM?

13:30 → 14:00

Matjaž Tomažič
TRŽNA ZNAMKA IN
SPLETNE STRANI –
OBRAZ VAŠEGA
PODJETJA

14:00 → 14:30

Marko Vončina
USPEŠNO SPLETNO
OGLAŠEVANJE

Organizator si pridržuje pravico do spremembe programa seminarja. Za morebitne napake v tisku ne odgovarjamo.

Temе in predavatelji seminarja »Vse, kar morate vedeti na začetku poslovanja podjetja«

Poslovanje podjetja

Kaj je poslovanje? Kaj so finance? Kaj je računovodstvo? S katerimi dokumenti upravljamo? Kdaj smo davčni zavezanci? Koliko nas stanejo zaposleni? Kaj poročati davčni upravi in drugim državnim ustanovam?

Biserka Šubelj, Metaja d.o.o.

je davčna svetovalka, specializirana za področja davka na dodano vrednost, obdavčitve pravnih oseb in obdavčitve fizičnih oseb. Pogosto predava na temo poslovanja, računovodstva in davkov. Je avtorica številnih člankov ter knjige DDV v praksi.



Postavite trdne temelje mladega perspektivnega podjetja

Kako do nepovratnih sredstev? Kako do kapitala za ustanovitev, zagon in rast podjetja? Kaj so dobre podjetniške ideje? Koliko so vredne? Kako uskladiti odnose v timu in navdušiti sodelavce?

Blaž Kos, Poslovni angeli Slovenije

je član skupine Poslovni angeli Slovenije, stičišča, ki poleg dostopa do investitorjev podjetnikom ponuja realno oceno poslovnega načrta, znanja o gradnji podjetij, hitrejšem dostopu do skladov tveganega kapitala, ipd.



Kako uspešno prodajati kljub temu, da niste prodajnik?

Zakaj je prodaja v resnici zelo enostavna? Kakšne postopke uporabljajo najboljši prodajniki? Kako uspešno zaključiti prodajo tudi takrat, ko stranka reče »Smo zelo zainteresirani, vendar moramo še premisliti.«?

mag. Robert Rolih

Uspeh, d.o.o., Akademija Panta Rei je predavatelj, sodelavec revije Podjetnik, avtor štirih knjig in več kot 100 člankov ter certificirani trener (coach) Briana Tracyja, svetovne avtoritete za doseganje poslovne uspešnosti, je svetoval že več kot 200 podjetjem. [PREDAVA 23.2., 13.4., 27.5.]



Edina bistvena razlika v ponudbi so ljudje – prodajalci

Katere veščine morajo obvladati dobri prodajalci? Kako se teh veščin naučite? Katere so tipične napake, ki jih delajo mnogi prodajalci? Katere so pomembne osebne lastnosti, ki bi jih moral imeti vsak prodajalec?

Gregor Jagodič, G&P svetovanje, Gregor Jagodič s.p.

ima kot direktor G&P svetovanja in partner družbe Video Center d.o.o. večletne izkušnje z vodenjem maloprodajnih trgovskih mrež in komercialistov za prodajo storitev. V različnih podjetjih v Sloveniji in na tujem izvaja treninge za prodajo. [PREDAVA 25.3., 22.4., 17.6.]



Kako pridobiti stranke z oglaševanjem?

Zakaj se odločiti za oglaševanje? In zakaj ne? Kako izbrati ustrezen medij? Kakšne so posebnosti posameznih medijev? Kako med seboj povezati več medijev? Koliko vas stane nova stranka? Kako se pogajati z medijem?

mag. Simona Osterman, OZS

na Obrtno-podjetniški zbornici Slovenije dela na področju prodaje in marketinga. Njene izkušnje obsegajo vodenje prodaje in marketinga, oglaševanja na prostem, pisanje in zasnovno oglasov, medijskega planiranja, direktnega trženja, CRM, vodenje klicnega centra itd.



Tržna znamka in spletne strani – obraz vašega podjetja

Kako zasnovati tržno znamko, da bo prepoznavna in privlačna? Kako jo spraviti v življenje? Kako zasnovati spletne strani, da bodo osebno znamke podprle, hkrati pa bodo prodajno učinkovite in prijazne do uporabnika?

Matjaž Tomažič, Kontrastika d.o.o.

je večkrat nagrajeni grafični oblikovalec, svetovalec za razvoj blagovnih znamk in informacijski arhitekt z bogatimi izkušnjami pri razvoju in oblikovanju blagovnih znamk, spletnih strani ter zahtevnejših tiskovin za nekatera največja slovenska podjetja.



Uspešno spletno oglaševanje

Kako in kje današnji potrošniki iščejo izdelke in storitve? Zakaj je tako pomembno, da začnete z dobrim spletnim oglaševanjem takoj na začetku? Kakšne so prednosti in koristi interneta in spletnega iskalnika?

Marko Vončina, Najdi.si d.o.o.

je strokovnjak za spletno trženje, predvsem na področju spletne metrije ter pozicioniranja tržnih znamk na spletu. Predava tako v Sloveniji, kot tudi v tujini. Je tudi eden od pobudnikov projekta MOSS, vseslovenskega merjenja spletnih strani.



Vse, kar morate vedeti na začetku poslovanja podjetja Prijavnica na seminar

Termin (prosim, označite zeleni termin)

- četrtek, 25. marca 2010
 torek, 13. aprila 2010
 četrtek, 27. maja 2010

ime in priimek:

podjetje:

ulica in hišna številka:

poštna številka in kraj:

davčna številka:

datum registracije podjetja:

telefon / GSM:

e-pošta:

datum:

podpis:

Udeleženec s podpisom na tej pogodbi dovoljuje, da OZS uporablja njegove podatke za: statistične obdelave podatkov, raziskave trga, obveščanja o ponudbah, novostih in ugodnostih, za pošiljanje drugega reklamnega gradiva, ter za potrebe Partnerjev paketa ZACETNIK.

Poštnina
plačana.
Pog. št.
178/1/S

Obrtno-podjetniška
zbornica Slovenije
Celovška cesta 71

1000 Ljubljana