

## DO USPEŠNEGA PRODORA NA TUJI TRG VAS LOČI LE 8 KORAKOV

### Vabilo k udeležbi v programu Izobraževanje za izvozno poslovanje International Trade Management (ITM) 2015

Javna agencija Republike Slovenije za spodbujanje podjetništva, inovativnosti, razvoja, investicij in turizma tudi v letu 2015 nadaljuje z osmo generacijo izobraževanja za izvozno poslovanje, ki ga izvajamo z ITM Worldwide Foundation in agencijo Business Sweden.

K udeležbi v programu vabimo **mlajše zaposlene v izvoznih oddelkih** malih in srednje velikih podjetij, ki so željni osebnega in strokovnega razvoja na področju mednarodnega poslovanja ter želijo aktivno pripomoči k uspešni širitvi poslovanja podjetja na nove tuje trge.

Do danes se je mednarodnega izobraževalnega programa ITM udeležilo že 90 podjetij, ki so v anketah po udeležbi izkazala 100 % zadovoljstvo. Prve tri generacije udeleženih podjetij so svoj izvoz v treh do petih letih po udeležbi v programu ITM v povprečju povečale za 40 %.

Program ITM poteka v angleškem jeziku in je kombinacija akademskega in zelo **praktičnega** izobraževanja. Izpeljan je v obliki štirih dvo-dnevnih delavnic ter petih mednarodnih seminarjev z **odličnimi, svetovno priznanimi tujimi predavatelji in strokovnjaki**. Končni rezultat izobraževanja je strokovno pripravljen **izvozni načrt**, ki bo prevetril poslovno strategijo podjetja in bo odlična podlaga za dobro premišljen in učinkovit vstop na tuje trge.

Udeleženci programa ITM med drugim **pridobijo**:

- nova znanja in veščine s področja mednarodnega poslovanja,
- individualno svetovanje mednarodnih strokovnjakov pri pripravi **izvoznega načrta**,
- informacije o novostih in trendih pri načrtovanju in oblikovanju izvoznih aktivnosti,
- mednarodna poznanstva
- diplomo, priznana s strani Mednarodne organizacije IATTO.

Program ITM 2015 bo potekal od konca junija do novembra 2015, v skupnem obsegu 15 dni (13 delovnih dni).

Predvidena časovnica\*:

30. junij, Ljubljana	1. delavnica priprave izvoznega načrta
24. avgust, Ljubljana	2. delavnica priprave izvoznega načrta
25. - 26. avgust, Ljubljana	seminar International Market Research
24. - 25. september, Ljubljana	seminar Export Sales Training
6. - 8. oktober, Ljubljana	3. delavnica priprave izvoznega načrta in individualni razgovori
5. - 10. november Lidköping, Švedska	5 dnevni sklop mednarodnih seminarjev na Švedskem - Trade Marketing & Export Strategy, Change Management, Managing Across Culture
24. november, Ljubljana	predstavitve izvoznih načrtov in slavnostna podelitev diplom

\*Datumi še niso dokončno potrjeni.

Tudi v letu 2015 je v mednarodnem programu ITM prostora za **15 slovenskih podjetij/udeležencev**. Pri oblikovanju skupine udeležencev bomo stremeli k zagotovitvi čim večje interdisciplinarnosti. Prednost pri izbiri bodo imeli kandidati, ki prihajajo iz malih in srednjih podjetij z najmanj 5 zaposlenimi in z 10 do 35 odstotki doseženega izvoza v lanskem letu. Program ITM ni namenjen podjetjem, ki so registrirana za svetovalno dejavnost.

**Pogoji udeležbe:**

- zaposlitev za določen ali nedoločen čas v malem ali srednje velikem podjetju, ki začneja s prodajo lastnih proizvodov/storitev v tujini ali širi izvozno dejavnost,
- končana visoka ali univerzitetna izobrazba oziroma bolonjski magisterij,
- znanje angleškega jezika,
- starost od 25 do 40 let,
- plačilo depozita za resnost udeležbe\* v višini 960,00 EUR.

**Stroški udeležbe v programu:**

***Stroške programa (cca. 7.000 EUR na udeleženca) krije SPIRIT Slovenija.***

Podjetje krije stroške depozita ter stroške udeležbe zaposlenega na pet dnevni sklopu seminarjev v tujini (letalska vozovnica ter nočitve, v okvirni skupni vrednosti 1.000 EUR).

**Prijava mora vsebovati:**

1. izpolnjeno prijavnico,
2. življenjepis z opisom delovnih izkušenj v angleškem jeziku,
3. kopijo diplome,
4. izjavo odgovorne osebe podjetja, da se strinja z redno udeležbo kandidata na izobraževanju in dostopom do vseh poslovnih informacij.

Prijavo pošljite najkasneje do **petka, 19. junija 2015**, na naslov:

**SPIRIT Slovenija, javna agencija, »Prijava na izobraževalni program ITM«, Verovškova ulica 60, 1000 Ljubljana.**

**Dodatne informacije:**

→ Mateja Jarc, tel: 01 5891 880, e-mail: [mateja.jarc@spiritslovenia.si](mailto:mateja.jarc@spiritslovenia.si)

---

\* Depozit podjetje nakaže po podpisu pogodbe o izobraževanju (po končanem izboru kandidatov). Plačilo depozita je jamstvo za redno prisotnost udeležencev in se po uspešnem zaključku izobraževanja vrne podjetju.

## Nekaj izjav dosedanjih udeležencev programa ITM:

### **Aleksej Metelko, Ferročrtalič d. o. o., udeleženec ITM 2014**

»Če bi hotel strniti misli v en stavek, bi rekel, da je ITM Worldwide izobraževanje, ki bi se ga moral udeležiti vsakdo, ki se profesionalno ukvarja z izvoznim managementom. Več kot očitno je, da so predavatelji resnično svetovnega formata, ki jih je odlikovala odlična teoretična podlaga, oblikovala pa praktična uporaba. Prenos v prakso je tisto, kar je ključno in predstavlja zmagovalno kombinacijo in temu bi moral slediti sleherni »mladi« profesionalc, ne glede na položaj in funkcijo v podjetju.«

### **Nastja Uranc, UR-NA d. o. o., udeleženka ITM 2013**

»Super izobraževanje, super izvozni trening, ki ga toplo priporočam vsem mladim izvoznim managerjem. Pridobi se ogromno znanja, ki ga lahko v praksi uporabimo TAKOJ. Že potek izobraževanja te vodi do tega, da narediš določene korake naprej v podjetju, prodaji in izvozu. Čeprav gre za izvozni seminar, se pridobi ogromno znanja, ki se ga uporablja pri samem poslovanju podjetja, tudi na domačem trgu. Z eno besedo: odlično!«

### **Andraž Štalec, Red Orbit d. o. o., udeleženec ITM 2011**

»Že v našem prvem poslovnem načrtu smo imeli predvideno tudi poslovanje na tujih trgih, ki jo zdaj počasi odkrivamo. S programom izobraževanja sem zelo zadovoljen, ker te izkušeni strokovnjaki postopoma po korakih vodijo po poti do izvoza, in te opozorijo na pasti, na kaj je treba biti pozoren, ko se lotiš osvajanja novih trgov. Velika prednost tega izobraževanja pa je tudi to, da dobiš nek širši pogled nekoga iz globalne ekonomije, ki morda drugače gleda na to. Izobraževanje je bilo nedvomno zelo koristno zame.«

### **Goran Hafner, ISOMAT d. o. o., udeleženec ITM 2011**

»Ker smo ravno načrtovali vstop na nove tuje trge, smo med »brskanjem« po spletni strani [www.izvoznookno.si](http://www.izvoznookno.si), našli tudi informacijo o tem izobraževanju. Naše podjetje že izvažata, pretežno v Nemčijo in Avstrijo, počasi pa bi radi svoj trg v tujini še malo razširili, predvsem v skandinavske dežele. Najbolj se mi je vtisnilo v spomin zavedanje, da je analiza tujega trga izjemno pomembna in potrebna oziroma ključna pri odločanju za internacionalizacijo. Brez tega si človek kaj hitro postavi nerealno sliko o tem in misli, da bo kar šlo, kar je pogosto razlog za neuspešen prodor na tuj trg. Pa tudi sam način, kako priti do informacij o tujih trgih in sama orodja za analizo, ki so nam jih predstavili, se mi zdijo zelo uporabna. Sama zasnova tega izobraževanja je zelo dobra, saj delaš izvozni načrt svojega podjetja in pravzaprav vsa orodja lahko že naslednji dan uporabiš v praksi.«

### **Igor Zgonc, Netis d. o. o., udeleženec ITM 2010**

»Naše podjetje je v lanskem letu razvilo zanimiv produkt, ki je tudi v svetovnem merilu zelo konkurenčen, zato ga želimo prodati tudi na trge zunaj Slovenije, saj ugotavljamo, da je ta za nas postala premajhna. Izobraževanje je preseglo moja pričakovanja, saj sem izvedel ogromno koristnih, predvsem pa uporabnih informacij. Presenetila so me tudi uporabna orodja, ki so nam jih predstavili in s pomočjo katerih bomo gotovo naredili odličen in učinkovit izvozni načrt. Predvsem je pozitivno to, da te nekdo korak za korakom vodi do cilja.«

### **Sami Alayi, Alpineon d.o.o., udeleženec ITM 2007 /2008**

"Ker je domači trg za nas premajhen je bilo nujno, da se naše podjetje usmeri v izvoz. Največja korist je izvozni načrt, ki smo ga naredili. Vedno smo se za izvoz odločali na osnovi površnih ocen in nikoli nismo analizirali, kateri trg nudi našemu podjetju največje priložnosti. Sedaj imamo vsa orodja, da lahko analiziramo trge. Rad bi se zahvalil, saj sem res pridobil veliko znanja."

### **Miha Novak, M-Novak d.o.o. , udeleženec ITM 2005/2006**

"Prihajam iz tradicionalno vodenega družinskega podjetja. S pomočjo znanja, pridobljenega v okviru ITM, smo ugotovili pomanjkljivosti našega izvoznega poslovanja. Oči so se nam široko odprle. Prej smo mislili, da moramo biti veliki, da bi lahko izvažali. Zdaj vemo, da bomo veliki, če bomo izvažali."