

Številka: 3051-3/2021/1

Datum: 12.3.2021

VABILO K UDELEŽBI MEDNARODNEGA IZOBRAŽEVALNEGA PROGRAMA VODENJE IZVOZNEGA POSLOVANJA - INTERNATIONAL TRADE MANAGEMENT (ITM) 2021

**S svetovno priznanimi strokovnjaki do celovitih kompetenc
za uspešno izvozno poslovanje**



SPIRIT Slovenija, Javna agencija Republike Slovenije za spodbujanje podjetništva, internacionalizacije, tujih investicij in tehnologije **v letu 2021 nadaljuje s štirinajsto generacijo** izobraževanja Vodenje za izvozno poslovanje - International Trade Management, ki ga izvajamo v sodelovanju z ITM Worldwide Foundation.

K udeležbi v programu vabimo **zaposlene v izvoznih oddelkih** malih in srednje velikih podjetij, ki želijo na področju mednarodnega poslovanja osebno in strokovno napredovati in aktivno prispevati k uspešni širitvi poslovanja podjetja na nove tuje trge.

Kljub pandemiji COVID-19 in ukrepom za zajezitev širjenja okužb želimo tudi letos podjetjem v sklopu izobraževalnega programa ponuditi praktično znanje na področju mednarodnega poslovanja. Seminarji, delavnice in individualna srečanja bodo zaradi omejitev ob pandemiji COVID-19 potekali preko spletnih aplikacij. V kolikor bo v skladu z vladnimi ukrepi izobraževanje možno organizirati v živo, bo potekalo na lokaciji v Ljubljani.

Do danes se je programa ITM udeležilo že 175 podjetij, ki so v anketah po udeležbi izkazala izjemno zadovoljstvo.

Udeleženci programa ITM pridobijo:

- izvozni načrt in individualno svetovanje pri njegovi pripravi,
- prodajno predstavitev,
- praktično znanje iz ključnih področij mednarodnega poslovanja,
- informacije o novostih in trendih pri oblikovanju izvoznih aktivnosti,
- večjo samozavest na področju poslovnega komuniciranja v tujem jeziku,
- možnosti za strokovno rast,
- nova poslovna poznanstva,
- mednarodno priznano diplomu IATTO (International Association of Trade Training Organisations).

Program ITM poteka v **angleškem jeziku** in je kombinacija akademskega in **praktičnega** izobraževanja. Izpeljan je v obliki serije **delavnic** 'Passport2Export' ter petih **mednarodnih seminarjev** z **mednarodno uveljavljenimi tujimi strokovnjaki in svetovalci**.

V okviru delavnic **Passport2Export** udeleženci analizirajo trenutno strategijo in vizijo svojega podjetja ter motive za izvoz, opredelijo izvozne izdelke oziroma storitve, kupce, potencialne trge, oblike vstopa na izbrane tuje trge, potrebne aktivnosti, digitalizacija poslovanja in finančna sredstva in na tej podlagi pripravijo podroben **izvozni načrt**, ki mu dodajo še **prodajno predstavitev podjetja**, pripravljeno po trenutnih svetovnih smernicah. Kombinacija obeh je odlična podlaga za dobro premišljen in učinkovit nastop podjetja na tujih trgih. Individualen pristop, ki ga omogoča velikost skupine, dodatno okrepimo z **individualnimi konzultacijami in skupinskimi delavnicami s svetovalcema**, na katerih se udeleženci osredotočijo zgolj na primer svojega podjetja.

Na **mednarodnih seminarjih** udeleženci pridobijo **znanja in veščine s področja mednarodnega poslovanja** s poudarkom na raziskovanju trgov, mednarodnih tržnih strategijah, kulturi v podjetju in medkulturnih razlikah, vpeljavi sprememb v podjetja ter prodajnih in pogajalskih veščinah.

Svoje znanje, izkušnje in nasvete z udeleženci bodo v programu ITM 2021 delili mednarodno priznani tuji strokovnjaki in svetovalci:

- **Jean Sutton**, strokovnjakinja na področju raziskav trga in lastnica podjetja za tržne raziskave s sedežem v Londonu,
- **dr. Fons Trompenaars**, svetovno priznani strokovnjak na področju medkulturnih razlik, leta 2017 uvrščen v 'Thinkers50 Hall of Fame' med 7 najvplivnejših oseb na področju razvoja svetovnega managementa,
- **dr. Albert. A. Anghern**, večkrat nagrajeni avtor izobraževalnih aplikacij na področju uvajanja sprememb v podjetjih in digitalizacije poslovanja,
- **dr. Waldemar Pfürtsch**, nemški profesor, svetovalac in avtor številnih priročnikov s področja mednarodnih trženjskih strategij ter B2B marketinga,
- **Jos Velthuis**, mednarodno priznani nizozemski trener prodajnih in pogajalskih veščin,
- **Markus Jonsson** in **Martina Vazzoler**, strokovnjaka in svetovalca za internacionalizacijo podjetij.

Program ITM 2021 bo potekal **od aprila do novembra 2021**, v obliki enodnevnih in poldnevnih seminarjev in delavnic ter, dvo in enournih skupinskih in individualnih svetovanj, po predvideni časovnici:

20. april	1. delavnica priprave izvoznega načrta
21. april	Skupinsko svetovanje
4. maj	2. delavnica priprave izvoznega načrta
5. maj	3. delavnica priprave izvoznega načrta
10. maj	Seminar International Market Research – 1. del
17. maj	Seminar International Market Research – 2. del
8. junij	4. delavnica priprave izvoznega načrta
9. ali 10. junij	Individualno svetovanje
14. junij	Seminar International Market Strategy – 1. del
21. junij	Seminar International Market Strategy – 2. del
6. julij	5. delavnica priprave izvoznega načrta
7. ali 8. julij	Individualno svetovanje
23. avgust	6. delavnica priprave izvoznega načrta
24. avgust	Skupinsko svetovanje
2. september	7. delavnica priprave izvoznega načrta
13. september	Seminar International Sales Training – 1. del
27. september	Seminar International Sales Training – 2. del
5. ali 6. oktober	Individualno svetovanje
14. oktober	Seminar Managing Across Culture
26. oktober	Predstavitev izvoznih načrtov
4. november	Seminar Change Management
10. november	Večerna prireditev s slavnostno podelitvijo diplom

* V primeru izrednih okoliščin lahko pride do morebitnih sprememb

Legenda:			
Celodnevni seminar/delavnica – 8 ur	Poldnevni seminar/delavnica – 4 ure	Skupinsko svetovanje – 2 uri	Individualno svetovanje – 1 ura

V letu 2021 je v mednarodnem programu ITM prostora za **15 slovenskih podjetij/udeležencev**.

Pri oblikovanju skupine udeležencev bomo stremeli k zagotovitvi čim večje interdisciplinarnosti. Program ITM ni namenjen podjetjem, ki so registrirana za svetovalno dejavnost (poslovno svetovanje).

Prednost pri izbiri bodo imeli kandidati stari **od 25 do 40 let**, ki prihajajo iz malih in srednje velikih podjetij z najmanj 5 zaposlenimi in z 10 do 35 odstotki doseženega izvoza v lanskem letu, ter imajo končano visokošolsko ali univerzitetno izobrazbo.

Pogoji za udeležbo:

- zaposlitev za določen ali nedoločen čas v malem ali srednjem podjetju, ki začneja s prodajo lastnih proizvodov/storitev v tujini ali širi izvozno dejavnost,
- znanje angleškega jezika,
- plačilo depozita za resnost udeležbe* v višini 960,00 EUR.

Stroški udeležbe v programu:

Stroške programa (cca. 6.000 EUR na udeleženca) **krije javna agencija SPIRIT Slovenija**.

Podjetje krije stroške depozita* ter morebitne stroške udeležbe zaposlenega na izobraževanju (v primeru poteka v živo – potni stroški, dnevnice ipd.)

Prijava mora vsebovati:

1. izpolnjeno prijavnico,
2. izjavo odgovorne osebe podjetja,
3. življenjepis z opisom delovnih izkušenj v angleškem jeziku,
4. kopijo potrdila o pridobljeni izobrazbi.

Prijavo pošljite najkasneje do **petka, 9. aprila 2021**, na naslov:

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

Dodatne informacije:

→ Tjaša Fras, tel: 01 5891 872, e-mail: tjasa.fras@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:

Milan Vuković, DSC d.o.o., udeleženec ITM 2019

Znanje in vsebine, pridobljene v programu bodo zelo pozitivno vplivale na poslovanje našega podjetja v prihodnje. Sedaj imamo strukturirano osnovo za odločanje in načrtovanje izvoza na nova tržišča.

Tinkara Pavlič, Conditus d.o.o., udeleženka ITM 2018

Znanje, ki sem ga pridobila v okviru izobraževalnega programa ITM, ima že od samega začetka izobraževanja zelo velik vpliv na opravljanje dela v našem podjetju. Poslovanja s tujino smo se lotili precej bolj sistematično, veliko intenzivneje in tudi s precej večjo odločnostjo. Verjamemo, da bo novo pridobljeno znanje pozitivno vplivalo na uspešen prodor na tuje trge.

Nastja Horvat, Alu alprem d. o. o., udeleženka ITM 2015

»Znanje, pridobljeno v okviru programa ITM, mi bo v prihodnje zagotovo zelo koristilo. Posebej bi želela pohvaliti dobre predavatelje, ki niso pretiravali s teorijo. Pridobila sem široko znanje z različnih področij in tudi veliko praktičnih nasvetov, ki nam bodo v pomoč pri oblikovanju strategije nastopanja na tujih trgih. Lažje bomo strukturirano načrtovali cilje in aktivnosti in jih tudi finančno ovrednotili. Zelo koristna je bila izdelava izvoznega načrta, kjer res celostno razmišljaš o podjetju in potencialnih tujih trgih. Mislimo, da bomo sedaj lahko na trgu nastopali bolj ciljno in organizirano.«

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

»Če bi hotel strniti misli v en stavek, bi rekel, da je program ITM 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« profesionallec, 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!«

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, 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.«

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."