

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

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



razglašen kot **najboljši koncept izobraževanja v mednarodni trgovini**  
na EU predstavitvi programov Leonardo da Vinci v Maastrichtu

Javna agencija Republike Slovenije za spodbujanje podjetništva, inovativnosti, razvoja, investicij in turizma v **letu 2013** nadaljuje s šesto generacijo izobraževanja za mednarodno poslovanje, ki ga izvajamo z ITM Worldwide Foundation in Swedish Trade Council.

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.

Program ITM poteka v angleškem jeziku in je kombinacija akademskega in zelo praktičnega izobraževanja na področju mednarodne trgovine. Izpeljan je v obliki štirih dvo-dnevni delavnic ter petih mednarodnih seminarjev z odličnimi, svetovno priznanimi tujimi predavatelji in strokovnjaki.

Končni rezultat izobraževanja je strokovno pripravljen **izvozni načrt**, ki bo prevetрил 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.

Tudi v letu 2013 je v mednarodnem programu ITM prostora za **15 slovenskih podjetij**.

Pri oblikovanju skupine udeležencev bomo stremeli k zagotovitvi čim večje interdisciplinarnosti skupine, upoštevali pa bomo tudi odstotek izvoza v celotni prodaji podjetja in število zaposlenih v podjetju.

Predvidena časovnica (datumi še niso dokončno določeni in potrjeni):

16. - 17. april	1. delavnica priprave izvoznega načrta
27. - 28. maj	seminar International Market Research
18. - 20. junij	2. delavnica priprave izvoznega načrta in individualni razgovori
27. - 28. avgust	seminar Export Sales Training
17. - 19. september	3. delavnica priprave izvoznega načrta in individualni razgovori
sredina oktobra	5 dnevni sklop mednarodnih seminarjev na Švedskem - Trade Marketing & Export Strategy, Change Management, Managing Across Culture
14. november	predstavitve izvoznih načrtov + podelitev diplom

#### Pogoji udeležbe:

- zaposlitev za določen ali nedoločen čas v malem ali srednje velikem podjetju, ki začneja s prodajo proizvodov/storitev na tuje trge 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.

#### 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 **torka, 2. aprila**, na naslov:

**SPIRIT Slovenija, javna agencija, »Prijava na izobraževalni program ITM«, Dimičeva ulica 13, 1000 Ljubljana.**

#### Dodatne informacije:

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

### **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. Zato je JAPTIjevo (SPIRIT Slovenija), na praktičnih primerih temelječe izobraževanje prišlo kot naročeno. 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. Na izobraževanje sem naletel povsem naključno, ko sem iskal načine, kako se lotiti izvoza, na kaj biti pozoren in koliko nas bo to stalo, saj znanj o mednarodnem poslovanju za enkrat še nimamo veliko. 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."