

Kristina Jug, Editor d.o.o.

8 korakov:

Znanje v okviru delavnice 8 korakov nam bo pomagalo analizirati trge, razporediti naše prioritete, zapisati in oblikovati naša stališča in poslovanje podjetja, razloge in načine za izvoz.

Komentar:

Verjamem, da smo z našim načinom poslovanja nekoliko posebni udeleženci, vseeno bi bilo mogoče koristno malo več informacij na temo licenciranja / franšizinga ... mogoče tudi za ostale udeležence, da se spoznajo s to možnostjo širjenja poslovanja.

Splošno gledano je ITM izobraževanje res koristno in učinkovito, saj te „prisili“, da si vzameš čas in analiziraš svoje poslovanje ter razmisliš o prihodnjih usmeritvah, poleg tega imaš na voljo gradiva in pripomočke, s katerimi si lahko pomagaš pri nadaljnjem poslovanju.

Od samega potovanja na Švedsko sem si sicer več obetala, predvsem z vidika mreženja, vendar nisem našla ustreznih povezav, ki bi bile zanimive za naše področje poslovanja. Glede tega bi mogoče predlagala, da se naslednjim udeležencem že pred odhodom javi, kdo vse bo prisoten in kakšno je njihovo področje dela (npr. če bi vedela vnaprej, da ne bo udeležencev, ki bi bili za nas zanimivi, ne bi tovorila s seboj toliko gradiva, ki ga nato nisem imela komu razdeliti). Tako se lahko udeleženci na Švedsko ustrezno pripravijo - raziščejo potencialne partnerje, si jih vnaprej ogledajo, vedo, koga poiskati,...

ITM bom zagotovo priporočila naprej.

Tina Vidjen, XLab d.o.o.

8 korakov:

Prvi pozitiven efekt je bil, da smo končno bolj sistematično pregledali dosedanje poslovanje, z vso potrebno analitiko. Na podlagi le te smo pripravili bolj realen plan za naprej. Kljub vsemu delu, v podjetju potrebujemo še nekaj časa, da se bodo tovrstna orodja bolj uporabljala in da bo tovrstna "transparentnost" postala stalnica odločanja.

Premalo pokrito:

Kako optimizirati distributersko mrežo. Medtem ko so se opisa kaj je in nekaj pravnega vidika, dotaknili tako tuji kot domači predavatelji, konkretnjših rešitev ni bilo predstavljenih.

Brez splošnega komentarja

Boštjan Demšar, Domel d.d.

8 korakov:

Pridobljena znanja bodo vplivala na prihodnje odločitve. Glede na to, da smo omejeni z resursi bomo šli v nove trge bolj previdno. Od vsakega novega sodelavca na trgu bomo zahtevali natančnejše predstavljeno strategijo vstopa na njihov trg. Vedno se bomo točno dogovorili katere dokumente želimo imeti vsak konec meseca, ...

Komentar:

Seminar je bil izredno dobro organiziran. Presenetilo me je zelo resno in skrbno delo JAPTI-jevega tima. Name so naredili zelo pozitiven vtis. Celoten tim je zelo dobro organiziran in usklajen. Vsem bi se lepo zahvalil, da sem bil lahko del ITM-ovega programa.

Jaka Mohorič, Domel d.d.

8 korakov:

Bolj sistematično se bomo lotili osvajanja trgov in beležili vse stroške, ki se ob tem pojavijo.

Komentar:

S predavanji sem bil zelo zadovoljen in bi jih priporočil vsakemu, ki se podaja na nove trge.

Gašpar Gantar, Tecos d.o.o.

8 korakov:

Da.

- 1) Bistveno bomo spremenili strategijo vstopa na tuje trge
- 2) Na podlagi pridobljenega znanja bomo drugače pristopili k dogovorom oz. pogajanjem z potencialnimi zastopniki
- 3) Na podlagi znanja in izračunov v poslovnem načrtu bomo spremenili dinamiko vstopa na tuje trge.

Komentar:

Izobraževanje je bilo zanimivo in kar je še pomembneje izjemno uporabno pri sprejemanju poslovnih odločitev v praksi. Za naše podjetje je prišlo v ravno pravem času, saj je TECOS v 2010 začel intenzivneje in organizirano osvajati tuje trge. Znanje, ki sem ga pridobil na izobraževanju nam je zagotovo prihranilo marsikatero drago in bolečo napako.

Matej Rajh, Rajh plus d.o.o.

8 korakov:

Vplivalo bo tako na prihodnje odločitve glede izvoza kot na področje preoblikovanja informacijskega sistema in marketinga. Lažje bo z ustreznimi analizami določati trge, ki so primerni, bolj sistematično se bo izbiralo izdelke, ki so primerni za tuje trge. Informacijski sistem bo preoblikovan, da bo dajal boljše podatke o izdelkih, kar je nujno potrebno za odločanje pri izvoznih aktivnostih.

Premalo pokrito:

Konkretni primeri in dileme zavarovanja plačil in poslov, kdaj izbrati kakšno obliko zavarovanja. Primeri s področja bonitet - delavnica, kjer bi analizirali nekaj dobrih in nekaj slabih podjetij.

Komentar:

Delavnice v okviru tega izobraževanja so bile izredno kvalitetne in omogočajo hiter prenos znanja v prakso. Proces tovrstnega izobraževanja pa pokaže tudi na druge morebitne šibke točke v podjetju, ki posredno vplivajo na izvozni uspeh. Delo v skupinah pa omogoča tudi izmenjavo mnenj, dobrih praks in skupno iskanje rešitev.

Dobro bi bilo, da bi bili tovrstni programi na razpolago tudi za druga področja poslovanja. Mislim, da je to zelo pomembno za mala podjetja, kjer je kader večina tehnične stroke in vrhunska izobraževanja predstavljajo veliko finančno obremenitev.

Posebej pa bi pohvalil še ekipo JAPTI, ki je skrbela za organizacijo in koordinacijo izobraževanj. S svojo strokovno podkovanostjo s področja izvoza, pa nas je usmerjala in svetovala pri delu v skupinah.

Tadeja Munič, Polycom Škofja Loka d.o.o.

8 korakov:

Predvsem bi izpostavila bolj sistematičen pristop ter utrditev zavedanja o pomenu poglobljenih tržnih analiz

Komentar:

Prepričana sem, da so »levji delež« v celotnem sklopu izobraževanj prispevale tudi delavnice na Švedskem, katerih pa se žal nisem udeležila. Vsekakor pa bi izkoristila priložnost in se zahvalila za možnost sodelovanja na ostalih izobraževanjih.

Igor Zgonc, Netis d.o.o.

8 korakov:

Seveda. Ugotovili smo da je izvoz precej dražja in dolgoročnejša naložba kot smo mislili. Sicer bomo nadaljevali z izvoznim načrtom toda veliko previdneje in počasneje kot je bil prvotni načrt.

Komentar:

Za mene je bil ITM poučen, zabaven in uspešen projekt. Priporočam za vsa podjetja, ki razmišljajo ali pa že izvažajo.

Mogoče bi program res morali nadgraditi z nadaljevanjem (kot MBA), le cena je previsoka, vsaj za nas v tem trenutku.

Irena Kirn, Kans d.o.o.

8 korakov:

Zagotovo. Pri strategiji in izvajanju akcijskega plana; kjer je v obeh vključenih mnogo vidikov pridobljenih v okviru delavnice ITM.

Komentar:

Program ITM je odličen, z vrhunskimi tujimi predavatelji. Pridobljeno znanje, sintetizirano v izvoznem poslovnem načrtu, kot končnem rezultatu delavnice, je podlaga za pogumen prodor k uspešnemu poslovanju v tujini.

Pohvala in zahvala JAPTI-ju oz. gospe Milanki Jakopič in gospe Mateji Jarc za odlično organizacijo in posluš za naše delovanje.

Boris Vodopivec, Hidex d.o.o.

8 korakov:

Da, zelo. Pridobljena znanja nam bodo prihranila marsikatero stranpot, ki bi jo najverjetneje ubrali če ne bi vedeli za tovrstne pristope k izvoznim aktivnostim. Pristop je namreč zelo sistematičen in daje dobre prijeme, ki jih je moč takoj uporabo v praksi.

Komentar:

Vsi predavatelji so bili zelo dobri. Še posebej pa mi je odprlo oči predavanje prof. Jenster na Švedskem. Izjavil je nekaj enovrstičnih resnic, ki se mi še danes vrtijo po glavi in vedno bolj ugotavljam njihovo neizpodbitno resnico in vsakodnevno potrditev v praksi. Res pa je, da brez predhodnih predavanj z njegove strani in tudi drugih predavateljev pred njim, teh stavkov ne bi verjetno razumel na pravi način. Hvala.

Celotno izobraževanje je preseglo moja pričakovanja v vseh ozirih in veselim se morebitnega nadaljevanja izobraževanja v smeri MBT.

Izobraževanje je bilo izredno, tako iz vidika podanih tem, predavateljev, kot tudi iz organizacijskega vidika. Videlo se je, da je bilo v vsako aktivnost vložena veliko truda in pozornosti. Hvala za to enkratno priložnost, da sem se lahko udeležil teh usposabljanj. Verjamem, da je vsako podjetje lahko uspešno le toliko kolikor se seže domet vodje, saj ta omejuje obseg do kam se lahko razvije podjetje. Pridobljena nova znanja, so nam odprla oči in sedaj veliko bolj vemo kam in kako naprej. Svoje meje in meje podjetja smo z vašo pomočjo uspeli predstaviti daleč naprej. Hvala.