



***Mednarodni izobraževalni program***  
***Vodenje izvoznega poslovanja***  
***International Trade Management (ITM)***

*Pridobite znanje za uspešen nastop na tujih trgih*

## Kako postati uspešen izvoznik?

- ▶ Ste pripravljeni na izvoz?
- ▶ Kateri so vaši ciljni tuji trgi?
- ▶ S katerimi izdelki/storitvami želite prodreti na tuje trge?
- ▶ Kdo so kupci vaših izdelkov/storitev?
- ▶ Kako se nameravate lotiti vstopa na tuje trge?
- ▶ Imate dovolj kadrov in finančnih sredstev za izvedbo mednarodnih aktivnosti?

To je le nekaj vprašanj, na katera si morate odgovoriti, preden se lotite mednarodnega poslovanja. V mednarodnem izobraževalnem programu **Vodenje izvoznega poslovanja** boste na sistematičen način prišli do odgovorov na ta in druga vprašanja, ki odločajo o uspešnosti vstopa ali širitve poslovanja na tujih trgih, in pridobili vrsto **znanj in praktičnih nasvetov s področja mednarodnega poslovanja**.

Mednarodni izobraževalni program Vodenje izvoznega poslovanja – International Trade Management (ITM) velja za enega **najučinkovitejših mednarodnih izobraževalnih programov s področja mednarodnega poslovanja** v Evropski uniji. Od leta 2006 SPIRIT Slovenija, javna agencija

izvaja in oblikuje program ITM v sodelovanju s švedskimi partnerji – Fundacijo ITM Worldwide, ki je ustanoviteljica in glavna izvajalka programa, ter agencijo Business Sweden, ki sodeluje v programu kot soizvajalec s profesionalnimi svetovalci na področju internacionalizacije podjetij.

**Izobraževanje** o mednarodnem poslovanju, ki je kombinacija **praktičnega in akademskega izobraževanja**, smo oblikovali z zavedanjem, da se bodo le **dobro pripravljena in usposobljena podjetja lahko uspešno soočala z izzivi, ki jih čakajo na mednarodnih trgih**.

## Komu je namenjen?

Program ITM je namenjen **mlajšim kadrom, zaposlenim na izvoznih oddelkih** malih in srednje velikih podjetij.

## Kakšne koristi boste imeli od izobraževanja?

V okviru programa ITM udeleženci:

- ▶ izdelajo podroben **izvozni načrt**, ki predstavlja podlago za dobro premišljen in učinkovit vstop podjetja na tuje trge,
- ▶ pridobijo dodatna **znanja in veščine s področja mednarodnega poslovanja**, ki jih lahko učinkovito uporabijo pri uresničevanju izvoznega načrta,
- ▶ s profesionalnimi **tujimi svetovalci in svetovno priznanimi predavatelji** delijo svoje izkušnje in rešujejo težave, ki nastajajo v mednarodnem poslovanju,
- ▶ dobijo možnost mreženja in povezovanja z vsemi udeleženci programa preko **skupne spletne platforme**,
- ▶ pridobijo številna nova **mednarodna poslovna poznanstva**,
- ▶ prejmejo **mednarodno priznano diplomo**.

## Kako poteka izobraževanje?

Udeleženci programa svoje delo v podjetju aktivno združujejo s strokovnim usposabljanjem, ki je izpeljano v obliki:

- ▶ štirih dvodnevnih delavnic »Osem korakov do izvoza« ter
- ▶ petih mednarodnih seminarjev, ki jih vodijo priznani tuji predavatelji.

Program ITM poteka skozi vse leto in skupaj traja od **15 do 20 delovnih dni**. Udeleženci so odsotni največ dva dni v mesecu, razen ob udeležbi na mednarodnih seminarjih v tujini, ki potekajo ves teden.

### Priprava izvoznega načrta

V okviru **delavnice »Osem korakov do izvoza«** udeleženci s pomočjo tujih svetovalcev prevetrijó trenutno strategijo in vizijo svojega podjetja, analizirajo motive za izvoz, opredelijo izvozne izdelke oz. storitve, kupce, tuje trge, načine in oblike nastopa na izbranih tujih trgih, vse potrebne aktivnosti in finančna sredstva. Na podlagi teh dejavnikov pripravijo podroben **načrt mednarodnih aktivnosti svojega podjetja za prihodnji dve leti**.

### Mednarodna predavanja in delavnice

Na **mednarodnih seminarjih** udeleženci pridobijo dodatna znanja s področja mednarodnega poslovanja s poudarkom na **izvoznih strategijah, medkulturnem razlikovanju, načinih uvajanja sprememb v podjetja** ter dodatne veščine, ki jih bodo potrebovali pri **pogajanjih v mednarodnem poslovanju ter raziskovanju tujih trgov**. Mednarodne seminarje vodijo svetovno priznani strokovnjaki z omenjenih področij.

#### ► International Change Management

Uvedba sprememb v podjetjih spodleti v več kot 80 odstotkih primerov ravno zaradi odpora organizacije in zaposlenih. V delavnici z naslovom International Change Management dr. Anghern, profesor informacijske tehnologije na poslovni šoli INSEAD in direktor Centra za napredne tehnologije učenja v Franciji, udeležencem predstavi vpliv informacijskih in komunikacijskih tehnologij na procese učenja, sodelovanja in **uvajanja sprememb v organizacijah**. Udeleženci delavnice na podlagi elektronske simulacije ugotovljajo, kakšna naj bo strategija uvedbe sprememb v podjetje, na katere zaposlene se bodo osredotočili in katere aktivnosti bodo uporabili, če želijo doseči, da bodo zaposleni v podjetju sprejeli spremembe.

#### ► International Trade Marketing Strategies

Dr. Jenster, profesor strateškega upravljanja in trženja na China Europe International Business School v Šanghaju, na Copenhagen Business School in IMD v Švici, predava o pomembnosti vzpostavitve **strategije uspešnega mednarodnega delovanja podjetja**. Dobra strategija predvideva prihodnost, omogoča sprejemanje pravih odločitev, s katerimi dosežemo nadpovprečne rezultate, določa načine tekmovanja v posamezni panogi, možnosti diferenciacije in izkoriščanja tržnih niš. Udeleženci spoznajo orodja, ki jih lahko uporabijo za analizo in prilagoditev strategije internacionalizacije svojih podjetij.

#### ► Managing Across Cultures

Dr. Trompenaars, ki je zaradi svojega svetovalnega dela, motivacijskih govorov in avtorstva vrste knjig o poslovanju in medkulturnih razlikah postal svetovno priznan in velja za enega najbolj vplivnih mislecev našega časa na področju upravljanja, na svojem predavanju predstavi **vpliv medkulturnih razlik na mednarodno poslovanje**, daje nasvete, kako spoznati in spoštovati medkulturne razlike ter jih uporabiti na način, ki bo pomenil zmagovalno rešitev za vse udeležence in pozitivno vplival tudi na kreativnost in inovacije. Udeleženci predavanja preskušajo lastne sposobnosti upoštevanja medkulturnih razlik tudi na konkretnih primerih.

#### ► International Market Research

Jean Sutton, ekonomistka, ki se že več kot 20 let ukvarja s tržnimi raziskavami za manjša irska in tuja podjetja s področja financ, informacijskega sektorja, medijev in proizvodnje, javni sektor in multinacionalna podjetja, med katerimi so tudi Microsoft, 3M, Coca Cola, GSK in Renault Nissan, udeležencem delavnice na praktičen način predstavi **razumevanje procesa raziskovanja trga**: kako razumeti potrebe strank, kako najti svoje ciljne skupine, kako narediti osnovno raziskavo trga, kaj vse je potrebno storiti, da podjetje pride do prave informacije. Udeleženci seminarja pridobijo sistematične in praktične usmeritve za ovrednotenje trga, še preden ga dejansko obišejo.

#### ► International Sales Training

Göran Parszyk z več kot 30-letnimi izkušnjami v mednarodnem poslovanju in svetovanju na področju inženiringa in prehranske industrije v Skandinaviji, svetovalec v okviru švedske agencije Business Sweden ter predsednik ScandEnergy in NetPartner Scanidnavia, in Markus Johnsson, predsednik in ustanovitelj svetovalnega podjetja MacCan AB, ki se ukvarja s svetovanjem pri razvoju aktivnosti na mednarodnih trgih, udeležence vodita skozi delavnico International Sales Training. Na njej predstavita dve pomembni komponenti uspešnega prodajnega oz. izvoznega managerja:

**razumevanje psihologije stranke in pogajalske veščine**. Udeleženci seminarja s pomočjo simulacije pripravijo in opravijo poslovni obisk pri mednarodni stranki, preizkusijo svoje pogajalske sposobnosti in ravnanje v kritičnih situacijah, ki so del vsakodnevnega mednarodnega poslovnega okolja, ter skupaj s predavateljema ocenijo uspešnost poslovnega obiska.

Ob zaključku programa ITM udeleženci **predstavijo svoje izvozne načrte** in pridobijo **mednarodno diplomu**, ki jo priznava IATTO (International Association of Trade Training Organisations).

Program ITM poteka v angleškem jeziku.

### Zgledujte se po uspešnih

Na naslednjih straneh vam predstavljamo nekaj diplomantov ITM, ki so znanje in izkušnje, pridobljene v izobraževalnem programu, uspešno vpeljali v delovanje podjetja in s svojimi sodelavci dosegli zavidanja vredne **uspehe na tujih trgih**.



**Brigita Tomažič**  
**ATECH ELEKTRONIKA d. o. o.**

► Atech elektronika d. o. o. je podjetje z več kot 20-letno zgodovino, ki svojim partnerjem nudi rešitve na področju **razvoja in proizvodnje namenske elektronike**. Rezultat dolgoletnih izkušenj v razvoju in proizvodnji je tudi naša blagovna znamka Fumis, ki vključuje krmilja za ogrevalne sisteme na biomaso, s poudarkom na udobni uporabi za končnega potrošnika, ekološki neoporečnosti in učinkovitosti.

V preteklosti smo se pridobivanja novih poslov lotevali, ne da bi se osredotočali na določen cilj, prodajali smo tehnično znanje, ne pa koristi, ki jih kupci pridobijo z našimi izdelki; tudi v samem procesu pridobivanja strank in vstopanja na tuje trge smo bili precej reaktivni. V letu 2011 smo si v podjetju zadali cilj, da bomo začeli aktivno vstopati na nove trge in načrtno pridobivati nove partnerje.

Program ITM mi je odprl drugačen pogled na vstopanje na tuje trge, predvsem pa so mi predavanja, izkušnje in znanje predavateljev omogočili, da sem se naučila, kako se **sistematično lotiti internacionalizacije poslovanja**. ITM je kot priročnik, ki ti daje temelje, na katerih lahko razviješ svoj lastni učinkovit proces internacionalizacije, in udeležencem omogoča, da iz razmer, s katerimi se

srečujejo pri vsakdanjem delu, naredijo nekaj več, nekaj boljšega. Hkrati je to tudi program, ki ti omogoča tako poslovno kot osebno rast. V Atechu smo proces prodaje v celoti prenovili; osredotočili smo se na uporabnike in koristi, ki jih kupci pridobijo z našimi izdelki, za lažje obvladovanje vse večjega števila novih priložnosti pa smo pričeli uporabljati CRM orodje. Internacionalizacije smo se lotili zelo načrtno. Marketinške aktivnosti prenovljenega procesa prodaje so obsegale korekcijo marketinških orodij. Procesne aktivnosti so definirale proces prodaje od začetka pridobivanja novih kontaktov do zaključevanja poslov.

Rezultat trdega dela in sprememb, ki smo jih kot ekipa uvedli, požrtvovalnosti in vztrajnosti, so prodajni rezultati, ki jih dosegamo v letošnjem letu. **Prodaja novim partnerjem se je v letu 2012 podvojila** v primerjavi s prodajo v letu 2011, pretežni delež rasti pa gre na račun prodaje Fumisa na mednarodnih trgih.

Ob tej priložnosti bi se rada zahvalila celotni ekipi ITM-a za dobro organizacijo seminarjev ter pozitivno naravnost, ki nam je dvigala moralo in nas spodbujala k osvajanju novih znanj, da bomo lahko še naprej rasli in dosegali ter celo presejali željene rezultate.



**Miha Novak**  
**NOVAK M d. o. o.**

► Začetki družinskega podjetja Novak M d. o. o. segajo v leto 1979. Po **načrtovanju in proizvodnji različne medicinske opreme** smo postali zelo prepoznavni na slovenskem trgu. Izvažali smo na trge nekdanje Jugoslavije. Izvoz je do leta 2005 predstavljal pet odstotkov naše realizacije. Podjetje se je v tem obdobju tehnološko posodobilo; največ energije smo usmerili v razvoj novih, konkurenčnih medicinskih ležišč. Nove kupce iz zahodne Evrope smo začeli iskati na mednarodnih sejmih, ki smo se jih začeli udeleževati leta 2005. Strategije izvoza takrat še nismo imeli.

Leta 2006 se je podjetje Novak M udeležilo izobraževalnega programa ITM v organizaciji SPIRIT Slovenije, javne agencije. Program **ITM danes štejeemo za najpomembnejši mejnik v našem izvoznem poslovanju**, saj smo prvič oblikovali izvozni poslovni načrt, ki je vseboval tudi odgovore na pomembna vprašanja, na primer: kateri naši izdelki so sploh primerni za izvoz, kateri so naši ciljni trgi in koliko trgov lahko naenkrat obdelujemo; kako zagotoviti jezikovno podporo, kakšno obliko nastopa na trgu naj izberemo (distributerja, agenta ali lastno podjetje); kako najti

pravega distributerja in z njim oblikovati dolgoročen poslovni odnos ipd.

Danes naše podjetje prek lastne mreže distributerjev prodaja svoje izdelke na petih zahodnoevropskih trgih.

**Izvoz predstavlja okrog 80 odstotkov naše prodaje.**

Skupna prodaja se je od leta 2005 povečala za trikrat.



**Gregor Rebolj**  
**KLIKA d. o. o.**

► Podjetje KLIKA d. o. o. je leta 2003 ustanovilo pet računalniških zanesenjakov, ki so želeli ustanoviti sodoben inovacijski center za razvoj programske opreme. Danes je KLIKA vodilno slovensko podjetje za **razvoj spletnih in mobilnih aplikacij**, ki največ pozornosti namenja strokovnosti in prijaznosti do uporabnika. KLIKINA ekipa razvija projekte v različnih panogah, kot so bančništvo, zavarovalništvo, turizem, telekomunikacije, založništvo in lokacijske storitve.

Na podlagi znanj in veščin, pridobljenih v programu ITM, smo se **osvajanja tujih trgov lotili bolj strukturirano**. Znanje in izkušnje, ki so jih z nami delili predavatelji v okviru programa ITM, so nas dobro pripravili na postopke iskanja strank v tujini, pogajanja in sodelovanje s tujimi partnerji. Ta znanja s pridom uporabljamo še danes znotraj mednarodne skupine, ki smo se ji pridružili – švicarske družbe Sportradar AG.

Pri sodelovanju s stranko iz tujine – švicarsko družbo Sportradar AG – je KLIKA najprej vzbudila zanimanje lastnikov, nato pa se je januarja 2012 pridružila skupini. Lastniki Klike so postali delničarji podjetja Sportradar AG in sodelujejo tudi v njegovem upravnem odboru.

Podjetje Sportradar AG, ki ima sedež v Švici, je eden vodilnih svetovnih ponudnikov podatkov in statistik, povezanih s športom, ter naprednih tehničnih rešitev. Ukvarja se s shranjevanjem arhivov in analiziranjem športnih rezultatov in nudi svoje storitve stavnicam, loterijam in medijem. Podjetje deluje kot globalni igralec z mednarodno mrežo podružnic in zastopnikov v več državah.

Pridružitvev podjetju Sportradar AG za naše podjetje pomeni še **več zanimivih izzivov na področju razvoja**. KLIKA zdaj deluje kot **produktni in inovacijski center podjetja z globalnim dosegom**. Poleg tega KLIKA še naprej razvija lastne produkte in projekte za zunanje naročnike v Sloveniji in tujini. Trenutno v podjetju dela 60 programerjev, naša ekipa pa se še vedno širi.



**Tina Vidjen**  
**XLAB d. o. o.**

► XLAB d. o. o. je razvojno IT podjetje z močnim raziskovalnim zaledjem na področju **porazdeljenih sistemov, predvsem omrežij Grid in omrežij enak z enakim**. Eden od treh oddelkov podjetja je ISL Online. Na ISL Online smo se osredotočili tudi v programu ITM, saj je najbolj izvozno usmerjen. ISL Online je sklop rešitev, ki omogoča lažje sodelovanje posameznikov preko spleta. Rešitve so prevedene v več kot 25 jezikov, uporablja jih že več kot 120.000 uporabnikov v 150 državah. Podjetje ima močno partnersko mrežo distributerjev v 25 državah in podružnico v Veliki Britaniji.

S sodelovanjem v programu ITM smo pridobili **systematično metodologijo za analizo in izboljšanje poslovanja podjetja**. Metodologija pokriva vse faze – od strateškega odločanja do konkretnih operativnih nalog. Najpomembnejše pa je, da nismo ostali pri teoriji, ampak nas je program »prisilil«, da smo metodologijo aplicirali na vsakdanje poslovanje podjetja. Kakovostni in kritični predavatelji, ki so se poglobili v naše poslovanje, so bili tudi profesionalni svetovalci. Na podlagi programa ITM smo uvedli tudi izboljšavo v delovanje našega podjetja – močno smo izboljšali analitično metodologijo, s katero meri-

mo lastno učinkovitost in učinkovitost partnerjev v mreži. Tudi v času recesije dobro poslujemo. V lanskem letu se je **prodaja rešitev ISL Online na tujih trgih zopet povečala, in to celo za dobrih 10 odstotkov**. O uspešnosti podjetja pričajo številne nagrade, ki smo jih prejeli v zadnjem obdobju. Med njimi izstopata zlasti srebrna gazela, ki jo časopis Dnevnik podeljuje najboljšim hitro rastočim podjetjem v Sloveniji, in nagrada Gospodarske zbornice Slovenije za izjemne gospodarske dosežke.

Poleg znanja, ki sem ga pridobila v okviru programa ITM, je bilo vsako srečanje tudi zabavno. Bili smo odlična skupina. V zadnjih dveh letih sem že večkrat poklicala sošolce, bodisi da sem jih prosila za pomoč ali za poslovni nasvet, ali pa preprosto zato, ker so nekatera znanstva prerasla v prava prijateljstva. In to šteje.

## Koliko stane?

Večino stroškov za udeleženca (okoli 8000 EUR/udeleženca) **krije SPIRIT Slovenija, javna agencija**. Podjetje krije stroške letalske vozovnice, prenočišča in dnevnice za udeležbo na petdnevni sklopu mednarodnih seminarjev v tujini ter stroške obveznega plačila depozita v višini 960 evrov za resnost udeležbe\*.

## Kakšni so pogoji udeležbe?

V mednarodnem programu ITM je vsako leto prostora za 15 slovenskih podjetij. Kandidate zbiramo vsako jesen na podlagi javnega povabila, ki ga objavimo na spletnem portalu za izvoznike [www.izvoznookno.si](http://www.izvoznookno.si). **Pogoji\*\***, ki jih mora izpolnjevati kandidat, ki se želi udeležiti programa ITM, so:

- ▶ zaposlitev za določen ali nedoločen čas v malem ali srednje velikem podjetju, ki začenja ali širi izvozno dejavnost,
- ▶ končana visoka ali univerzitetna izobrazba,
- ▶ znanje angleškega jezika,
- ▶ starost od 25 do 40 let.

\* Depozit plača podjetje po podpisu pogodbe o vključitvi v program. Plačilo depozita je jamstvo za redno prisotnost udeležencev in se po uspešnem zaključku izobraževanja vrne podjetju.

\*\* Pogoji se lahko spremenijo in so objavljeni v vsakoletnem vabilu k prijavi v program na [www.izvoznookno.si](http://www.izvoznookno.si).

## Želite več informacij?

Več podatkov o programu ITM najdete na spletnem portalu za slovenske izvoznike [www.izvoznookno.si](http://www.izvoznookno.si). Za **več informacij** nam lahko pišete na e-naslov [itm@spiritslovenia.si](mailto:itm@spiritslovenia.si) ali nas pokličete na telefon 01 5891 870.

Če nam je uspelo, da smo vas spodbudili k razmišljanju o udeležbi v programu ITM, vas vabimo, da **izpolnite preliminarno prijavnico**, na podlagi katere bomo vaše podatke vpisali v seznam potencialnih kandidatov in vam v času vpisa na vaš elektronski naslov poslali vabilo za prijavo.

Več o mednarodnem delovanju programa ITM najdete na spletni strani [www.itmworldwide.org](http://www.itmworldwide.org).

Star pregovor pravi: "Če človeku podariš ribo, ga nahraniš za en dan. Če ga naučiš ribariti, si ga nahranil za celo življenje." Naučite se torej učinkovito prilagajati nenehnim spremembam in najti prave poti za uspešno delovanje v mednarodnem poslovnem okolju. **Vabljeni k udeležbi** v mednarodnem izobraževalnem programu Vodenje izvoznega poslovanja – International Trade Management (ITM), ki je že več slovenskim podjetjem pomagal na poti k mednarodnemu uspehu.

## Preliminarna prijavnica

### Mednarodni izobraževalni program Vodenje izvoznega poslovanja International Trade Management (ITM)

#### 1. PODATKI O PODJETJU

Naziv podjetja: \_\_\_\_\_

Naslov podjetja: \_\_\_\_\_

Kontaktna oseba: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_ E-naslov: \_\_\_\_\_

Število redno zaposlenih v podjetju: \_\_\_\_\_

#### 2. PODATKI O KANDIDATU ZA USPOSABLJANJE (če je kandidat že znan):

Ime in priimek: \_\_\_\_\_

E-naslov: \_\_\_\_\_

Dela in naloge, ki jih kandidat opravlja v podjetju:

**Podatki, zapisani v preliminarni prijavnici, bodo vpisani v seznam potencialnih kandidatov za udeležbo v programu ITM.**

**Uradno vabilo in obrazec za prijavo k udeležbi v program ITM bomo poslali na elektronski naslov kontaktne osebe in elektronski naslov potencialnega kandidata, predvidoma v zadnjem tromesečju koledarskega leta.**

#### Prijavnico izpolnite in nam jo pošljite na:

SPIRIT Slovenija, javna agencija

Verovškova ulica 60, 1000 Ljubljana

Sektor za spodbujanje internacionalizacije in tujih neposrednih investicij

**Faks:** 01 5891 877 ali **e-naslov:** [itm@spiritslovenia.si](mailto:itm@spiritslovenia.si)



**SPIRIT  
SLOVENIJA**

JAVNA AGENCIJA

**I FEEL  
SLOVENIA**



REPUBLIKA SLOVENIJA  
**MINISTRSTVO ZA GOSPODARSKI  
RAZVOJ IN TEHNOLOGIJO**

