



**Pregled izobraževalnih delavnic na Tehnološkem parku Ljubljana  
ob tednu vseživljenjskega učenja in evropskem tednu podjetništva**



Sredstva za izvedbo delavnice delno zagotavlja [Javna agencija za podjetništvo in tuje investicije](#)

DATUM	URA	LOKACIJA	NASLOV	IZVAJALEC	CILJI	VSEBINA
25.5.2010 Torek	09.00 10.00	Tehnološki park Ljubljana <a href="#">Tehnološki park 19</a> stavba B konferenčna dvorana v pritličju	Aktivno oglaševanje	mag. Jaka Lenardič, direktor ENKI, agencija za komuniciranje		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kako doseči, da si naš oglas ciljna skupina zapomni?</li> <li>- Kako doseči, da se z našim oglasom igrajo in mu namenijo nekaj minut?</li> <li>- Kako aktivno oglaševati in z manj sredstev doseči večjo učinkovitost?</li> <li>- Kako oglaševati drugače od konkurence?</li> </ul>
25.5.2010 Torek	09.00 10.30	Tehnološki park Ljubljana <a href="#">Tehnološki park 19</a> stavba B konferenčna dvorana v pritličju	Barvna teorija v barvni fotografiji in grafičnem oblikovanju	red.prof. Darko Slavec, mag. fotografije in mag. grafike Much, izobraževanje, d.o.o.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Seznaniti z osnovami barvne teorije v povezavi z določanjem osnovnih parametrov barvnih harmonij in kontrastov</li> <li>• Prikazati možnosti uporabe barvne teorije v praksi</li> <li>• Predstaviti kakovostne fotografske in grafične rešitve na posameznih primerih</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Prikaz barvne teorije na konkretnih kreativnih primerih</li> <li>- Prednosti in slabosti uporabe barv</li> <li>- Barve kot pomemben pripomoček za uspešno komuniciranje z javnostmi</li> <li>- Ogled 200 barvnih diapozitivov</li> </ul>
	10.00 11.30	Tehnološki park Ljubljana <a href="#">Tehnološki park 19</a> stavba B konferenčna dvorana v pritličju	Govorica oblačil	Lea Pisani, svetovalka za Kulturo oblačenja		Nekateri priznajo, drugi ne. Dejstvo pa je, da se prav vsi prav vsi med seboj ocenjujemo na podlagi signalov, ki jih pošiljamo z oblačili, urejenostjo, dodatki, vonjem, govorico telesa, barvo glasu... zato je dobro, da naša podoba ni slučajna ampak premišljena. Naj bi bila odsev naših osebnostnih lastnosti. Prilagojena različnim poslovnim priložnostim in naši poziciji.
	11.00 13.00	Tehnološki park Ljubljana <a href="#">Tehnološki park 19</a> stavba B konferenčna dvorana v pritličju	Šola vodenja: Motiviranje sebe in sodelavcev	mag. Peter Markič, Much, izobraževanje, d.o.o.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prepoznati, kaj motivira mene in moje sodelavce</li> <li>• Prikazati načine, kako motivirati sebe in druge</li> <li>• Spoznati, kako je mogoče ustvarjati pogoje za motivacijo</li> <li>• Seznaniti z uporabo različnih</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Motivacija, kaj je to?</li> <li>- Materialni in nematerialni motivatorji</li> <li>- Kako se sami motiviramo?</li> <li>- Pomen pohvale v motivaciji</li> <li>- Postavljanje ciljev sebi in drugim</li> <li>- Motivacija v kriznih časih</li> </ul>
	13.00 15.00	Tehnološki park Ljubljana <a href="#">Tehnološki park 19</a> stavba B konferenčna dvorana v pritličju	Kaj lahko pridobimo s treningi prodaje, razvojem prodajnih veščin in tehnik – praktičen prikaz prednosti	Samo Zupanc s.p. Izobraževalni seminarji, delavnice, svetovanja	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Najpomembnejši vplivi na rezultat prodaje</li> <li>• Prodajni proces</li> <li>• Uporaba Telefona v prodajnem procesu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sposobni kupca navdušiti v različnih trenutkih, ki nastopijo pri prodaji</li> <li>- Vedeli kakšna je odlična strukturirana prodajno predstavitev ter tako</li> <li>- prepričljivejše predstavljali prednosti vaših izdelkov</li> </ul>



					<ul style="list-style-type: none"><li>Reševanje ugovorov</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Vodili telefonske klice in predstavitve izdelkov z več samozavesti</li><li>Znali bolje prepoznati resnične želje in potrebe posameznega kupca in zato</li><li>uspešneje predlagati in prodati točno tisto kar kupec želi</li><li>Znali aktivno poslušati in se bolje zavedali lastnega komunikacijskega stila</li><li>Znali uspešno reševati ugovore</li></ul>
28.5.2010 Petek	09.00 11.00	Tehnološki park Ljubljana <a href="#">Tehnološki park 19</a> stavba B konferenčna dvorana v pritličju	Učinkovita organizacija časa	Mira Anerič Much, izobraževanje, d.o.o	<ul style="list-style-type: none"><li>Seznani z možnimi pristopi učinkovitejšega načrtovanja časa</li><li>Predstaviti pomen delovnega načrta</li><li>Poznati, kako si postavljati prioritete in odgnati tatove časa</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Pomen organizacije časa?</li><li>Osnovna načela organiziranja časa</li><li>Kako si postavljamo cilje in se osredotočimo na prioritete?</li><li>Tatovi časa</li><li>Kako z delegiranjem nalog doseči večjo učinkovitost.</li></ul>
	11.00 13.00	Tehnološki park Ljubljana <a href="#">Tehnološki park 19</a> stavba B konferenčna dvorana v pritličju	Finančni trgi - aktivno trgovanje kot zdravilo za neprespane noči	Alan Gregorec Glotta Nova	Slušatelji po predstavitvi znajo izbrati sebi primeren finančni trg in časovni horizont osebne naložbe. Slušatelji poznajo osnove temeljne analize, ki jim je lahko v pomoč pri izbiri primernega časa za vstop na trg. Poznajo razliko med dolgoročnim vlagateljem in aktivnim trgovcem. Naučijo se obvladovati tveganja in si znajo postaviti razmerje med pričakovanim donosom ter tveganjem, ki so ga še pripravljeni sprejeti. Slušatelji spoznajo tudi osnove tehnične analize.	<ul style="list-style-type: none"><li>Opredelitev naložbenih trgov (depoziti, obveznice, skladi, borze, izvedeni fin. inštrumenti)</li><li>Poznavanje osnov temeljne analize (makroekonomija, področja, mikroekonomija)</li><li>Obvladovanje tveganj (stroški, razmerje med pričakovanim donosom in izgubo)</li><li>Aktivno trgovanje (prodaja na kratko, indeksni skladi)</li><li>Poznavanje osnov tehnične analize in njena uporaba v praksi</li></ul>
	11.15 12.15	Tehnološki park Ljubljana <a href="#">Tehnološki park 19</a> stavba B konferenčna dvorana v pritličju	Model kompetenc za vodje	Klemen Brenk Much, izobraževanje, d.o.o	<ul style="list-style-type: none"><li>Predstavitev modela ugotavljanja kompetenc in njegove uporabe v praksi</li><li>Seznani s pozitivnimi učinki načrtovanja modela kompetenc na izboljšanje delovnih rezultatov zaposlenih</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Zakaj uvajati modele kompetenc v delovno prakso?</li><li>Kako izdelati model, da bo čim bolj kriterijsko veljaven in ustrezno občutljiv?</li><li>Uporaba kompetenčnega modela pri ciljnem vodenju</li></ul>
	12.30 14.30	Tehnološki park Ljubljana <a href="#">Tehnološki park 19</a> stavba B konferenčna dvorana v pritličju	Kako do navdušenih in zvestih strank za dolgoročni uspeh podjetja	Marina Vodopivec Much, izobraževanje, d.o.o	<ul style="list-style-type: none"><li>Spoznati pomen ponujanja rešitve kupčevih problemov v obliki izdelka ali storitve</li><li>Seznani s psihološkim vidikom nakupovalnega vedenja</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Kako ugotovimo, česa si želi naš kupec?</li><li>Zakaj naj bi kupci kupili naše izdelke ali storitve?</li><li>Zakaj obstoječi kupci kupujejo pri nas?</li><li>Kako pridobiti pozornost kupca?</li><li>Komu zaupajo kupci?</li><li>Zakaj je pomembno graditi odnos s kupci?</li></ul>



28.5.2010 Petek	13.15 14.00	Tehnološki park Ljubljana <a href="#">Tehnološki park 19</a> stavba B konferenčna dvorana v pritličju	Trdni temelji mladega podjetja	Gašper Pleško, Venturelab		Uspeti v podjetništvu ni lahko, saj namreč več kot 80% podjetij v petih letih propade. Zato je še toliko bolj ključno, da postavimo trdne temelje mladega podjetja, ki zagotovijo zdravo rast in razvoj podjetja. Trdni temelji mladega podjetja predstavljajo dobro idejo, izvršni tim ljudi, kapital za ustanovitev in rast podjetja ter dober poslovni načrt. Vsak izmed elementov, ki sestavljajo ta temelj imajo ključno vlogo, da podjetje ne propade, znotraj vsakega elementa pa veljajo določene zakonitosti podjetništva, ki jih je nujno poznati, da lahko premagamo ovire na začetku poslovanja.
31.5.2010 Ponedeljek	09.00 11.00	Tehnološki park Ljubljana <a href="#">Tehnološki park 19</a> stavba B konferenčna dvorana v pritličju	Dobra priprava na nastop je pol uspeha. Kje se skriva druga polovica?	Klavdija Kočič Glotta Nova	Dobra priprava je pol uspeha. Ob tem pa se nam zastavlja vprašanja, ali se sploh znamo na nastop dobro pripraviti? Kaj se skriva v ozadju dobre vsebinske in fizične priprave? Ko je ta naloga opravljena, nas čaka še drugi del.	Skupaj bomo iskali načine, kako doseči, da se bo o našem nastopu še dolgo govorilo.
31.5.2010 Ponedeljek	09.00 14.00	Tehnološki park Ljubljana <a href="#">Tehnološki park 19</a> stavba B konferenčna dvorana v pritličju	Prodajni coaching	Tit Turnšek Glotta Nova	Prodajni coaching je pristop, ki je zasnovan na novih spoznanjih t.i. coachinga, in jasno kaže, da coaching vpliva na prodajo in odnos s strankami.  Prodajni coaching je namenjen predvsem tistim, katerih poslovni uspeh je odvisen od dolgoročnih, trajnih povezav s strankami oz. poslovnimi partnerji in zato odnos prodajalec-kupec postaja partnerski odnos. Prodajni coaching je zlasti uporaben pri prodaji visoko tehnološko zahtevnih produktov in storitev.	Na delavnici bodo udeleženci tekom 10 modulov spoznali psihološke osnove coachinga in prodaje, prodajni cikel treh faz in številne tehnike coachinga, s katerimi si lahko pomagajo pri prodaji.
31.5.2010 Ponedeljek	11.00 13.00	Tehnološki park Ljubljana <a href="#">Tehnološki park 19</a> stavba B konferenčna dvorana v pritličju	Poslovna pogajanja	Klavdija Kočič Glotta Nova	Večkrat slišimo, da se prav vsi pogajamo, vsak dan in na več koncih hkrati. Celo življenje. Vendar, kaj natančno so pogajanja in katere so osnovne pogajalske veščine?	V delavnici bomo spoznali nekaj osnovnih pogajalskih strategij in njenih učinkov.



31.5.2010 Ponedeljek	13.00 13.30	Tehnološki park Ljubljana <a href="#">Tehnološki park 19</a> stavba B konferenčna dvorana v pritličju	Delovanje poslovnih angelov	Blaž Kos, Poslovni Angeli Slovenije	Spoznati delovanje Poslovnih angelov Slovenije.	Poslovni angeli Slovenije je prvi formalni klub poslovnih angelov pri nas. Združuje le najboljše slovenske poslovneže, ki investirajo svoja lastna sredstva, znanje, izkušnje in socialni kapital. Poslovni angeli investirajo v perspektivna mlada podjetja z dobro idejo, potencialom hitre rasti, izvršnim timom in strategijo izhoda iz podjetja. Najprimernejša so podjetja, ki so že ustanovljena, imajo prve prihodke ali so tik pred prvimi prihodki, iščejo do 300.000€ kapitala ter so v podjetje pripravljene sprejeti partnerja - mentorja, ki pomaga pri rasti in razvoju podjetja.
31.5.2010 Ponedeljek	14.00 15.00	Tehnološki park Ljubljana <a href="#">Tehnološki park 19</a> stavba B konferenčna dvorana v pritličju	Se greste biznis brez primerne komunikacije? To je tako, kot bi mežikali puncici v temi. Edino vi veste, kaj delate, a nihče drug.	Benjamin Ivančič in mag. Suna Tancig, kreativna direktorja in partnerja, ORIGINAL d.o.o.	- prepoznati, kako vaše podjetje komunicira: ocenite svoje stanje in kaj vse lahko izboljšate - nagraditi tri udeležence delavnice z zanimivimi praktičnimi nagradami, ki vam bodo pomagale razmišljati »out of the box«	- vse se prične z dobro celostno grafično podobo - primeri iz prakse: kreativna komunikacija, ki preverjeno in dokazano viša prodajo in poslovne rezultate - vsaka dobra komunikacija je kreativna in edinstvena, ne glede na to, v kateri branži je vaše podjetje
31.5.2010 Ponedeljek	17.00 18.30	Tehnološki park Ljubljana <a href="#">Tehnološki park 19</a> stavba B konferenčna dvorana v pritličju	Nov koncept vodenja za mlade podjetnike – vodenje z leskom v očeh!	Peter Babarovič, Zavod mladi podjetnik	Nov koncept vodenja izhaja iz človeka – življenja in ne iz sistema ter je kot takšen osnovan na 3 temeljih: modrosti, veščini in vrlini.	Na predavanju boste spoznali temelje vodenja ter na lastni koži preizkusili veščine, ki nam omogočajo, da delujemo po najboljših zmožnostih.
1.6.2010 Torek	09.00 11.00	Tehnološki park Ljubljana <a href="#">Tehnološki park 19</a> stavba B konferenčna dvorana v pritličju	Socialne kompetence in odgovornost v podjetju	mag. Blaž Suhač certificirani licencirani trener Adler Social Coaching, ABMSS d.o.o.	Spoznati, kaj so socialne kompetence in kako so povezane s kvaliteto življenja	- spoznati, kdo potrebuje socialne kompetence - spoznati orodje za razvoj socialnih kompetenc - naučiti se samousmerjanja
1.6.2010 Torek	11.00 11.30	Tehnološki park Ljubljana <a href="#">Tehnološki park 19</a> stavba B konferenčna dvorana v pritličju	Identiteta, imidž in ugled korporativne blagovne znamke	Lidia Pavlin, Nicha d.o.o.	Pojasniti razlike med pojmi identiteta, imidž, ugled, ki jih pogosto zamenjujemo ali uporabljamo kot sinonime.	Razložiti pomen in vpliv integriranega tržnega komuniciranja na imidž blagovne znamke.

**Prijave na delavnice sprejemamo do zapolnitve prostih mest, vendar najkasneje do 20. maja 2010.**

Prijave sprejemamo po elektronski pošti na e-naslov [kaja.rangus@tp-lj.si](mailto:kaja.rangus@tp-lj.si).

Število mest je omejeno in vas prosimo, da pohitite s prijavi, da si zagotovite mesto na izbranih delavnicah. Organizator si pridružuje pravice do spremembe posameznih delavnic.

**Za sodelovanje pri izvedbi brezplačnih delavnic se zahvaljujemo vsem izvajalcem!**