

Prodaja je zastala, nelikvidnost raste, živci su sve tanji, a spava se sve kraće. Pitate li se: „Što još može poći po zlu?“ Tražite li odgovor u otpuštanju zaposlenika, prodaji resursa, smanjivanju troškova razvoja i marketinga koji podupiru proizvodnju onoga što tržištu zaista treba?

Napravite zaokret i prijavite se na jednodnevni seminar:

NAUČITE KAKO IZRADITI POSLOVNI PLAN UZ PRAKTIČNE VJEŽBE

26. rujna 2013. s početkom u **8:30 sati**,
u dvorani restoranta **Bon Appetit, Heinzelova 62/a, u Zagrebu**

Uložite vrijeme i energiju u razumijevanje potreba ciljanog tržišta.

Definiranje strategija i planiranje njene realizacije dobitna je kombinacija koja vodi k izvrsnosti, a utemeljena je prvenstveno na zadovoljnim i motiviranim ljudima, njihovom znanju i osobnom razvoju te informacijama s tržišta.

Cilj seminara:

Upoznati sudionike kako se u okviru standardnog procesa “planiraj - provodi - nadziri - unaprijeđuj promjenama” provode trajna unaprjeđenja u četiri segmenta:

- povećanje fleksibilnosti u planiranju i ubrzanje postupaka analiza, izvješća i mijenjanja planova tako da se prave prigode i tržišne niše pravovremeno prepoznaju, organizacija osposobi i usmjeri ka njihovom iskorištenju.
- umjesto uobičajenog promišljanja pri planiranju „Što može poći po zlu?“ više vremena i energije ulagati u „Što može bolje?“, poticati inovativnost, prepoznavati i jačati vlastite snage uvažavajući realan odnos prigoda i opasnosti iz okruženja.
- umjesto jednog scenarija, obavezno izraditi 3 planska scenarija (pobjeda, neriješeno, poraz)
- dominantno planiranje korištenjem financijskih pokazatelja (oni su reaktivni, dolaze kasno kao posljedica) zamijeniti proaktivnim, nefinancijskim pokazateljima (lojalnost i zadovoljstvo klijenata, osvajanje novih tržišta, unaprjeđenje procesne efikasnosti i kvalitete, uvođenje novi proizvoda i usluga, organizacijski razvoj ...)

Kome je seminar namijenjen?

Poduzetnicima, menadžerima, ključnom osoblju i ostalim dionicima koji žele naučiti kako izraditi i realizirati poslovni plan.

Kolika je cijena kotizacije?

Puna cijena kotizacije iznosi 1.500,00 kn + PDV. U slučaju rane prijave, do 18. rujna 2013. i uplatu do 19. rujna, cijena kotizacije iznosi 1.200,00 + PDV. Osim radnih materijala, u cijenu su uključena i osvježenja za vrijeme pauza te godišnji digitalni “all access” paket Poslovnog dnevnika koji će sudionicima semina- ra omogućiti stalni pristup relevantnim informacijama za njihov posao. All access paket uključuje: pristup elektronskom izdanju Poslovnog dnevnika, odnosno svim sadržajima objavljenima u tiskanom izdanju novina. Ujedno vam osiguravamo pristup i svim ostalim sadržajima najposjećenijeg poslovnog portala u Hrvatskoj Poslovni.hr, kao i iPad aplikaciju za tablet uređaje. Uz prethodnu najavu, sudionicima je osiguran i parking.

Kako se prijaviti?

Želite li se prijaviti za sudjelovanje u seminaru, molimo Vas da nam pošaljete ispunjenu prijavnicu na e-mail adresu: poslovni-centar-znanja@poslovni.hr najkasnije do 23. rujna 2013. Po zaprimljenoj prijavi, poslat ćemo Vam predračun za plaćanje kotizacije. Dokaz o plaćenju kotizaciji potrebno je poslati na e-mail: poslovni-centar-znanja@poslovni.hr kako biste osigurali svoje mjesto na seminaru. Račun ćete dobiti nakon seminara.

Doznajte više:

Za dodatne informacije obratite nam se s povjerenjem!

Poslovni centar znanja

Tel: + 385 1 6326 033

Mob: + 385 98 1620 214

e-mail: poslovni-centar-znanja@poslovni.hr

Poslovni centar znanja