



PROGRAM PRAKTIČNE RADIONICE

„Akvizicija i ostvarivanje prvog kontakta sa novim kupcima u Njemačkoj i Austriji“

Prvi dan – 11.10.2018.

Vrijeme	Sadržaj
10 ¹⁵ – 10 ³⁰	Registracija učesnika
10 ³⁰ – 12 ⁰⁰	<ul style="list-style-type: none">• Pozdravna riječ• Predstavljanje• Uvod u radionicu• Tržište Njemačke i Austrije na prvi pogled <ul style="list-style-type: none">✓ Sourcing✓ Distributivni kanali✓ Trgovina sa zemljama zapadnog Balkana
12 ⁰⁰ – 12 ¹⁵	Pauza za kafu / osvježenje
12 ¹⁵ – 13 ⁴⁵	<ul style="list-style-type: none">• Da li je moj proizvod / usluga konkurentna (indikacije)? <ul style="list-style-type: none">✓ Gotovi i poluproizvodi✓ Proizvodnja po narudžbi✓ Usluge Outsorcinga✓ Prikupljanje tržišnih informacija✓ Osnove izvoznog marketinga
13 ⁴⁵ – 14 ¹⁵	Pauza za kafu / osvježenje
14 ¹⁵ – 15 ⁰⁰	<ul style="list-style-type: none">• Poslovne prakse u Njemačkoj i Austriji <ul style="list-style-type: none">✓ Šta raditi i šta ne raditi✓ Poslovna komunikacija
15 ⁰⁰ – 16 ³⁰	<ul style="list-style-type: none">• Kako predstaviti svoju kompaniju? Kako biti uvjerljiv? <ul style="list-style-type: none">✓ Presentacija Vaše kompanije (web, PDF dokumenti)✓ Format e-maila✓ Praktična vježba

Drugi dan – 12.10.2018.

Vrijeme	Sadržaj
08 ⁴⁵ – 09 ⁰⁰	Registracija učesnika
09 ⁰⁰ – 10 ³⁰	<ul style="list-style-type: none">• Akvizicija i prvi kontakt✓ Kako i gdje pronaći kupce?✓ Identifikacija potencijalnih kupaca na Internetu✓ Praktična vježba
10 ³⁰ – 10 ⁴⁵	Pauza za kafu / osvježenje
10 ⁴⁵ – 12 ¹⁵	<ul style="list-style-type: none">• Izrada ponuda• Potvrda narudžbi• Ugovor o isporuci (prema njemačkim standardima)✓ Uvod i praktična vježba
12 ¹⁵ – 12 ⁴⁵	Pauza za kafu / osvježenje
12 ⁴⁵ – 13 ³⁰	<ul style="list-style-type: none">• Prezentacija rezultata
13 ³⁰ – 14 ⁰⁰	<ul style="list-style-type: none">• Evaluacija radionice• Dodjela certifikata• Kraj radionice