



PROGRAM PRAKTIČNE RADIONICE

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

Prvi dan – 06.02.2018.

Vrijeme	Sadržaj
09 ³⁰ – 10 ⁰⁰	Registracija učesnika
10 ⁰⁰ – 11 ⁴⁵	• Pozdravna riječ • Predstavljanje • Uvod u radionicu • Tržište Njemačke i Austrije na prvi pogled ✓ Sourcing ✓ Distributivni kanali ✓ Trgovina sa zemljama zapadnog Balkana
11 ⁴⁵ – 12 ¹⁵	Pauza za ručak
12 ¹⁵ – 13 ⁴⁵	• Da li je moj proizvod / usluga konkurentna (indikacije)? ✓ Gotovi i poluproizvodi ✓ Proizvodnja po narudžbi ✓ Usluge Outsorcinga ✓ Prikupljanje tržišnih informacija ✓ Osnove izvoznog marketinga
13 ⁴⁵ – 14 ⁰⁰	Pauza za kafu / osvježenje
14 ⁰⁰ – 14 ⁴⁵	• Poslovne prakse u Njemačkoj i Austriji ✓ Šta raditi i šta ne raditi ✓ Poslovna komunikacija
14 ⁴⁵ – 16 ¹⁵	• Kako predstaviti svoju kompaniju? Kako biti uvjerljiv? ✓ Prezentacija Vaše kompanije (web, PDF dokumenti) ✓ Format e-maila ✓ Praktična vježba

Drugi dan – 07.02.2018.

Vrijeme	Sadržaj
09 ³⁰ – 10 ⁰⁰	Registracija učesnika
10 ⁰⁰ – 11 ³⁰	• Akvizicija i prvi kontakt ✓ Kako i gdje pronaći kupce? ✓ Identifikacija potencijalnih kupaca na Internetu ✓ Praktična vježba
11 ³⁰ – 12 ⁰⁰	Pauza za ručak
12 ¹⁵ – 13 ⁴⁵	• Izrada ponuda • Potvrda narudžbi • Ugovor o isporuci (prema njemačkim standardima) ✓ Uvod i praktična vježba
13 ⁴⁵ – 14 ⁰⁰	Pauza za kafu / osvježenje
14 ⁰⁰ – 14 ⁴⁵	• Prezentacija rezultata
14 ⁴⁵ – 15 ¹⁵	• Evaluacija radionice • Dodjela certifikata • Kraj radionice