



CEED GROW

Kako do večje prodaje, močne pozicije na trgu in poti za nadaljnjo rast podjetja?

“Poznam vse napake, ki sem jih naredil v svojem podjetniškem življenju in sem danes tu z namenom, da jih delim z vami in vam morda preprečim katero od napak.”



Marko Kolbl
(Europlakat), mentor
in predavatelj

“Pri CEED Grow programu me je prepričalo dejstvo, da ga vodijo uspešni podjetniki. Gre za neprecenljive praktične izkušnje, ki jih lahko posredujejo posamezniki, ki so prehodili pot od poslovnih začetkov do večjega uspeha. Lahko zatrdim, da je bila vključitev v CEED Grow program ena od najboljših poslovnih odločitev preteklega leta.”



Marko Maher
(spletnaPOSTAJA),
udeleženec

CEED Grow pomaga podjetnikom, ki so že uspešni na trgu, vendar želijo povečati obseg prodaje, razširiti svojo poslovno mrežo in izboljšati pozicijo na trgu. Hkrati se ukvarjajo z vprašanjem kako zgraditi močno ekipo, financirati rast in kako se uspešno soočiti z izzivi na trgu. Primeren je za vse podjetnike, ki želijo rasti.

➔ PROGRAM ZA PODJETNIKE, KI SE SPRAŠUJEJO:

- kako povečati prodajo,
- kako izboljšati pozicijo na trgu in zgraditi prepoznavno blagovno znamko,
- kako zgraditi močno ekipo in jo voditi,
- kako financirati rast,
- kako zgraditi sebe kot podjetnika in managerja,
- kako širiti svojo poslovno mrežo.

➔ PROGRAM VAM PRINAŠA:

- **učenje iz izkušenj** 30-ih zgodb podjetnikov, ki so to pot že prehodili v okviru mesečnih srečanj in obiskov pri podjetjih,
- konkretne strokovne nasvete in povratne informacije na poslovne odločitve s strani podjetnikov v okviru **mentorskega programa**,
- **vpogled v konkretne prakse** in rešitve primerljivih ter velikih podjetij,
- **skupino podjetnikov**, ki gredo čez podobne izzive in s katerimi lahko izmenjujete svoje podjetniške izkušnje, dileme in izzive,
- **povezovanje s 300 CEED člani** v Sloveniji in preko 1500 podjetniki mednarodno.

PRIJAVE

- Prijava je možna na: www.ceed-slovenia.org
- Predvidoma do začetka novembra bodo potekali pogovori s kandidati in izbor članov za 8. generacijo CEED Grow.

VEČ O PROGRAMU

Vabimo vas na spoznavno srečanje.

Kontaktirajte Aljo Gajšek na:
alja.gajsek@ceed-slovenia.org ali na
030 615 565.

Učinkovita predstavitev podjetnika in graditev svoje mreže

- Kako učinkovito predstaviti sebe in svoj produkt/storitev?
- Kako si zgraditi mrežo ljudi, ki mi lahko pomagajo?
- Predstavitev programa in priprava na mentorstvo.

Vizija, strategija, lastniška struktura podjetja

- Kaj je moja vizija in izzivi na poti do tja?
- Ali imam stabilno partnersko in lastniško strukturo?
- Ključna vprašanja na katera mora odgovoriti vsak podjetnik.

Kako dober je moj poslovni model?

- Kako maksimirati dodano vrednost za kupce, a hkrati minimizirati potrebne vire in tveganja?
- Ali mi moj poslovni model omogoča rast na trgu?

Podjetnik kot vodja

- Kako postaviti ekipo?
- Koga potrebujem, kako jih nagrajujem in kako jih vodim, da gremo vsi k istemu cilju?

Graditev prepoznavnosti na trgu in moja blagovna znamka

- Kaj je moja konkurenčna prednost?
- Kako si zgraditi prepoznavnost na trgu? Koliko vložiti v trženje in v gradnjo blagovne znamke?

Učinkovita prodaja in prodajni kanali

- Kako prodati več in hitreje?
- Kako preko učinkovitejšega prodajnega procesa do boljših prodajnih rezultatov?

Rast preko partnerstev in internacionalizacije

- Kako nadaljevati rast na domačem in tujih trgih?
- Kaj je pravi poslovni model za širitev?
- Kakšne so oblike širitve preko partnerstev?

Financiranje podjetja in kaj mora podjetnik vedeti o finančah

- Katere kazalnike moram spremljati kot podjetnik in kako upravljati z denarnim tokom za zagotavljanje varnega finančnega poslovanja?
- Kako financirati poslovanje in rast v današnjem času – kje so možnosti in kje pasti?

Učinkovita organizacija podjetja in podjetnika

- Kaj pomeni rast in kakšne poslovne, podjetniške in osebne izzive prinaša?
- Kako rasti v smislu širitve produktov in trgov, kot tudi organizacije?

Ali sem pripravljen na rast?

- Za zaključek programa bomo skupaj s predavatelji/mentorji preverjali vaše prve rezultate in izkušnje vpeljanih sprememb.

Maria Anselmi, Bisnode
Lea Benedežič, Mimovrste
Tomaž Berločnik, Petrol
Andrej Božič, Steklarna Hrastnik
Bojan Brank, Abena
Boštjan Bregar, Marg
Rudi Bric, PETRA Stroj
Matjaž Čadež, Halcom
Matej Čer, Avantcar
Sandi Češko, Studio Moderna
Uroš Cvetko, Mercator
Branko Drobnač, Arima
Aleš Erčulj, Erfa
Boštjan Gaberc, Mikrografija
Jurij Giacomelli, Giacomelli media
Tomaž Groff, GMT inženiring
Jožek Gruškovnjak, Cisco Systems
Maja Hawlina, Studio Popper
Čedomir Jakovljevič, Infotehna
Davor Jakulin, ATech
Jadranka Jezeršek Turnes, Kontekst
Aleša Kandus, Medex
Dragan Kesič, Fakulteta za management
Miha Klinar, Gigodesign
Marko Kolbl, Europlakat
Edita Krajnovič, Mediade
Vedran Krevatin, Avtenta
Andrej Kuščer, Marg
Robert Ličen, Profit Plus
Jaka Levstek, D.Labs
Milan Lukič, Lumar
Leon Magdalenc, Nastop Plus
Pavel Mardonovič, Saint-Gobain gradbeni izdelki
Vesna Mardonovič, GlaxoSmithKline
Uroš Marter, Arkas
Matt Mayfield, Telekta
Neil Morley, Cat's Eye Communications
Dr. Mirko Mušič, Venture consulting
Luca Mocenni
Aleš Mozetič, Don Don
Lovro Peterlin, Linea Directa
Jugoslav Petkovič, Yougo.vc
Miroslav Pikovnik, Unija računovodska hiša
Ronald Pintar, Fibernet
Bogdan Pušnik, RPM
Tomi Šefman, Borza Terjatev
Enzo Smrekar, Atlantic Grupa
Gregor Smrekar, Celtra
Tone Stanovnik, Špica International
Milena Štular, Mercator
Dejan Turk, Si.mobil
Rok Uršič, Instrumentation Technologies
Ajša Vodnik, AmCham
Tadej Zajšek, Sonce.net
Aleš Zeleznik, Globtel