

PROGRAM, TEME IN PREDAVATELJI



Četrtek, 19. marec 2026, od 17. do 20. ure

KAJ V RESNICI VPLIVA NA DOBRE REZULTATE V PODJETJU?

Pogovor o prodaji, financah in marketingu, ki bi ga moral/a slišati že lani.

Dobri rezultati v podjetju niso naključje in niso odvisni samo od tega, koliko delaš ali koliko ponudb pošlješ. So posledica tega, kako imaš urejene temelje: prodajo, finance in marketing – ter predvsem, kako ta tri področja delujejo skupaj.

Na Podjetniškem večeru v obliki **Podcast Live** se bomo uvodoma ogreli in spoznali v **krajšem mreženju**, nato pa odprli iskren pogovor o tem, kaj v resnici vpliva na rezultate malih podjetij in s.p.-jev, in podali možne rešitve, kako poskrbeti za vse vidike poslovanja, da ustvarimo željene rezultate.

Teme in sogovornice:

17: 00 do 19:30 Pogovor bo potekal s tremi strokovnjakinjami na različnih področjih:

	<p>Tereza Kamenšek (finančno svetovanje) Profi Svetovanje je ustanovila kot svoj "projekt strasti", saj je želela združiti svoje dolgoletne izkušnje menedžerke s priložnostjo za uvajanje novega koncepta finančnega svetovanja v Sloveniji. Z jasno vizijo pomagati ljudem razumeti finančne trge, ne glede na njihovo izobrazbo ali interese, širi navdušenje nad tem inovativnim pristopom po vsej državi. Njenim nasvetom zaupa že več kot 100 posameznikov in družin. Z jasno zastavljeno vizijo vam želi pomagati bolje razumeti finančni trg in s tem prispevati k izboljšanju finančne pismenosti v Sloveniji.</p>
	<p>Petra Knez Bahor vodi svoj Kontaktni center ter svetuje podjetjem kako izboljšati telefonsko komunikacijo in prodajo: da so klici, e-pošta in chat bolj jasni, prijazni in učinkoviti. Uči praktične, takoj uporabne tehnike za samozavestno vodenje prodajnega pogovora, obvladovanje ugovorov in zahtevnih strank ter gradnjo odnosov, ki prinašajo rezultate. Sodeluje kot mentorica v Zavodu Podjetni, redno predava na mednarodnih konferencah in je sodnica poslovnih praks kontaktnih centrov .</p>
	<p>Špela Kovačič, direktorica oglaševalske agencije SKreativa in svetovalka v Zavodu Podjetni, ima skoraj 20 let izkušenj v marketingu, vodenju ekip in optimizaciji poslovnih procesov. Podjetjem pomaga rasti s strateškim, premišljenim in trajnostno naravnanim marketingom, ki temelji na povezovanju analitike, izkušenj in človeškega pristopa. Verjame v marketing kot dolgoročno investicijo ter v sisteme, ki prinašajo jasnost, učinkovitost in prostor za kreativnost.</p>

Tekom razprave bomo z njimi našli **odgovore na vprašanja**:

- *kako urejene (ali neurejene) finance vplivajo na prodajne odločitve, cene in samozavest,*
- *zakaj kontakti in priložnosti pogosto "izginejo" ter kako si postaviti preprost, a učinkovit prodajni sistem,*
- *kakšna je vloga marketinga pri tem, da prodaja ne začenja vedno znova iz nič,*
- *zakaj večina spletnih strani ne prodaja in kako jo uspešno vključiti v prodajni proces ter*
- *kaj mora imeti urejeno mali podjetnik, da so rezultati bolj stabilni in predvidljivi.*

Brez teorije in brez olepševanja. Pogovor iz prakse, ki bo denar, prodajo in marketing povezal v skupno jasno sliko – takšno, ki ti prihrani čas, energijo in živce ter ustvari stabilne finance.



Pogovor bo povezovala **Katja Cimermančič**, magistrica mednarodnih odnosov, certificirana strokovnjakinja za merjenje in analizo komunikacijskih učinkov, nekdanja novinarka, voditeljica in urednica, ki kot izkušena moderatorica dogodkov in razprav poskrbi, da kompleksne teme postanejo dostopne in razumljive tako strokovni kot širši javnosti. Izvaja treninge javnega nastopanja, storytellinga in učinkovitega izražanja, z osredotočenostjo na vsebino, strukturo in stik z občinstvom. Izkušnje iz novinarstva, magistrski študij mednarodnih odnosov ter delo v mednarodnem prostoru (ZN, EP, Svet EU) ji omogočajo širino in občutek za kontekst, ki ju prinaša v vsako sodelovanje – kot voditeljica, mentorica in sogovornica.”

19:30 → MREŽENJE IN POGOSTITEV

Izvajalec vseh osvežitvev med odmori in pogostitve je **Center Grm Novo mesto - HIŠA kulinarike in turizma**. S tem podpiramo mlade dijake pri izobraževanju in pridobivanju izkušenj v času šolskega procesa za svoj bodoči vse bolj pomemben poklic.

