

seminar

Postani poduzetnica

O RADIONICAMA I PREDAVAČIMA



Europski parlament



Zeleni|ESS
u Europskom parlamentu



Naslov radionice: DOBROM PREZENTACIJOM SEBE I SVOG PODUZETNIŠTVA DO TRŽIŠNOG USPJEHA

Nikada nije jednostavno javno nastupati, posebno ako vam je to prvi put u karijeri. Usprkos tremi ili neiskusnosti potrebno je raditi na javnim prezentacijskim vještinama kako biste uspješno predstavili sebe i svoj poduzetnički pothvat. Stručna predavačica s velikim iskustvom iz svijeta medija i tržišnih komunikacija prikazat će način rada s javnošću, na koje vještine treba posebno obratiti pažnju prilikom davanja i primanja informacija, te vođenja dijaloga.

Cilj radionice: polaznicama omogućiti osnovna znanja iz komunikacijskih vještina, upoznati ih bolje s vlastitim stilom komunikacije kako bi dobili uvid u vlastite prednosti za razvoj u komunikaciji s drugim ljudima. Kroz praktičan dio polaznice će naučiti pisati promo materijale, adresirati kupce, kako komunicirati s medijima i proces obraćanja javnosti.

Kome je namijenjena?

Svima koji žele usvojiti znanja iz javne prezentacije sebe, ali i svog poduzetničkog pothvata kako bi s lakoćom došli do boljih poslovnih rezultata.

Predavačica: Sanela Dropulić, voditeljica i predavačica Virtualnog ženskog poduzetničkog centra



Stručna predavačica s velikim iskustvom iz poduzetništva i pokretačica Virtualnog ženskog poduzetničkog centra www.poduzetnica.hr uz teoriju uspjeha i neuspjeha u poduzetništvu, motivacijske i praktične primjere za pozitivno sagledavanje poduzetništva, pružit će polaznicima odgovore na temeljno pitanje - jesam li ja sposobna biti poduzetnicom te kako postati poduzetnicom! Kao stručnjakinja za tržišne komunikacije, s više od 20 godina radnog iskustva na domaćem i inozemnom tržištu, iskusila je rad posebice na menadžerskim i rukovodećim dužnostima, u gotovo svim poslovnim sustavima, od malih, obrtničkih i poduzetničkih poslovnih okruženja, preko multinacionalnih kompanija i velikih javnih poduzeća, do javnih i državnih institucija, pa do na koncu vlastitog, uspješnog poduzetništva.

Posljednjih deset godina aktivno održava predavanja i radionice kako uspješno započeti, voditi i uspjeti u poduzetništvu, te kako kvalitetno plasirati uslugu i proizvod na domaćem i inozemnom tržištu, koje je do sada poslušalo i pohađalo više stotina hrvatskih malih i srednjih poduzetnika.



Naslov radionice: RED VELVET ROPE POLICY ILI KAKO BIRATI SVOJE KLIJENTE

Na početku svojeg poduzetničkog pothvata mnoge poduzetnice i poduzetnici se suočavaju s različitim klijentima od onih s kojima se lako dogovoriti do onih koji vam ne žele platiti za isporučenu uslugu. Ono što slijedi nakon loših primjera je frustracija i razočarenje. Kako birati svoje klijente i kako privući one koji su pozitivni i s kojima će biti lakše raditi?

Cilj radionice: osvijestiti svoje želje i potrebe, uočiti signale i parametre koji će nam kao poduzetnici/ku pomoći da odbacimo klijente koji nas frustriraju i privučemo one s kojima ćemo se dobro osjećati.

Kome je namijenjena?

Svim poduzetnicama i poduzetnicima, a primjenjiva je i u osobnim odnosima.

Predavačica: mr. sc. Ivana Radić, voditeljica marketinga Virtualnog ženskog poduzetničkog centra i direktorica tvrtke Present communications d.o.o.



Stručnjakinja za odnose s javnošću i marketing s dugogodišnjim iskustvom rada u velikoj kompaniji i rada na pripremi velikih međunarodnih projekata u području građevine. Iskustvo u komunikaciji sa stranim investitorima i ulagačima te financijskom javnošću. Nakon više od 10 godina iskustva u velikoj kompaniji na raznim područjima od ugovaranja projekta na domaćem i stranom tržištu, preko razvoja tržišta i marketinga do kriznih situacija i odnosa s javnostima odlučila se za poslovni pothvat - osnivanje vlastite tvrtke. Poduzetnici i poduzetnice danas osim sjajne ideje trebaju graditi svoj imidž kao profesionalne i stručne osobe jer su to kvalitete koje uz upornost otvaraju sva vrata. U tome im treba pomoći oko svih onih elemenata koji ih čine pouzdanim i kvalitetnim partnerima - pravila

ponašanja (bonton) u poduzetničkom svijetu, priprema poslovnih pisama, komunikacija (e-mail, telefon, on-line prisutnost) sve do odabira kvalitetnih kupaca.



Naslov radionice: BONTON U POSLOVNIM ODNOSIMA

Što je pristojno, a što ne? Kako razgovarati s domaćim i stranim partnerima? Kako se obući za poslovni sastanak? Sve ovo su samo neka od pitanja koja se neizostavno pojavljuju kod poduzetnica i poduzetnika. Prvi dojam je najvažniji, napravimo ga najboljim.

Cilj radionice: ponoviti gradivo, osvijestiti važnost prvog dojma.

Kome je namijenjena?

Svim poduzetnicama i poduzetnicima koji se žele prezentirati u svom najboljem svjetlu.

Predavačica: mr. sc. Ivana Radić, voditeljica marketinga Virtualnog ženskog poduzetničkog centra i direktorica tvrtke Present communications d.o.o.



Stručnjakinja za odnose s javnošću i marketing s dugogodišnjim iskustvom rada u velikoj kompaniji i rada na pripremi velikih međunarodnih projekata u području građevine. Iskustvo u komunikaciji sa stranim investitorima i ulagačima te financijskom javnošću. Nakon više od 10 godina iskustva u velikoj kompaniji na raznim područjima od ugovaranja projekta na domaćem i stranom tržištu, preko razvoja tržišta i marketinga do kriznih situacija i odnosa s javnostima odlučila se za poslovni pothvat - osnivanje vlastite tvrtke. Poduzetnici i poduzetnice danas osim sjajne ideje trebaju graditi svoj imidž kao profesionalne i stručne osobe jer su to kvalitete koje uz upornost otvaraju sva vrata. U tome im treba pomoći oko svih onih elemenata koji ih čine pouzdanim i kvalitetnim partnerima - pravila

ponašanja (bonton) u poduzetničkom svijetu, priprema poslovnih pisama, komunikacija (e-mail, telefon, on-line prisutnost) sve do odabira kvalitetnih kupaca.



Naslov radionice: INFORMACIJSKE TEHNOLOGIJE ZA PODRŠKU I RAZVOJ POSLOVANJA

Čak i poduzeće s jednim zaposlenim treba adresar, kalendar, ugovaranje sastanaka, primanje i slanje e-mailova i faksova te druge poslove koje inače obavlja posebno zadužena osoba. Postoje besplatni računalni programi i on-line usluge kojima se u dobroj mjeri može nadomjestiti osoba koju si početnik još ne može priuštiti. Pored toga treba voditi priručno računovodstvo, raditi e-mail kampanje, voditi evidenciju ponuda i pregovora, pa i skladište roba. I za to postoje jednostavna i besplatna rješenja. Također, brojni internetski servisi omogućavaju da prodate svoj rad, znanje i robe diljem svijeta. O svemu tome ćete moći čuti na radionici te postaviti sva pitanja koja vas muče u vezi korištenja tehnologije u poslovanju.

Cilj radionice: poduzeticama dati pregled kvalitetnih, besplatnih IT rješenja kojima mogu zadovoljiti potrebe automatizacije i uređivanja svog poslovanja.

Kome je namijenjena?

One man band poduzećima, slobodnim profesijama, mikro poduzećima.

Predavač: dr. sc. Predrag Pale, Fakultet elektrotehnike i računarstva Sveučilišta u Zagrebu



Predrag Pale je inženjer po vokaciji, informatičar po struci, a znanstvenik i učitelj po zanimanju. Svoje stručne kvalifikacije stekao je na Fakultetu elektrotehnike i računarstva Sveučilišta u Zagrebu, a stalno ih proširuje i stručnim obrazovanjem i učenjem tzv. *soft-skills* na prestižnim obrazovnim ustanovama u svijetu (Harvard, BMC, MCE, i drugim). Znanstveni interes mu je u području primjena informacijskih tehnologija u obrazovanju. Doveo je Internet u Hrvatsku i suosnivač je udruge za otvorene računalne sustave HrOpen. Kao konzultant i projektant pomaže organizacijama primijeniti informacijske i komunikacijske tehnologije za njihovo poslovanje, oslanjajući se prije svega na kvalitetna, a besplatna rješenja. Strastveno proučava i razvija nove metode, tehnike i alate poučavanja.

