

V A B I L O!

SPOT svetovanje Obalno – kraške regije organizira v sodelovanju s Centrom za razvoj in prenos znanja Univerze na Primorskem, poslovnima kluboma v tujini: Slovenskim deželnim gospodarskim združenjem iz Trsta, Slovensko gospodarsko zvezo iz Celovca ter Hrvaško gospodarsko zbornico, Županijsko zbornico iz Pulja 2-dnevno usposabljanje:

»Priložnosti in pasti na čezmejnih trgih Italije, Avstrije in Hrvaške ter orodja za pomoč pri širitvi na tuje trge«

torek in sredo, 24. in 25. septembra 2019 od 9:00 do 13:45.

v veliki sejni dvorani Primorske gospodarske zbornice, Ferrarska 2 v Kopru (Ogrlica).

Torek, 24.9.2019	Program	Izvajalec
8:45 – 9:00	Registracija udeležencev in uvodni pozdrav	SPOT svetovanje OK
9:00 – 9:45	Čezmejno opravljanje storitev v Avstriji	Pisarna Grilc Vouk Škof Andrej Hren, SGZ Celovec Mag. Miran Breznik
9:45 – 10:30	Poslovne priložnosti na avstrijskem trgu	
10:30 – 10:45	Odmor	
10:45 – 11:30	Čezmejno opravljanje storitev v Italiji	Andrej Šik, SDGZ Trst
11:30 – 12:00	S pomočjo agentov na italijanski trg	SPOT svetovanje OK
12:00 – 12:15	Odmor	
12:15 – 13:00	Čezmejno opravljanje storitev na Hrvaškem	Šimun Buzov, HGK Goran Masnec, HGK
13:00 – 13:45	Poslovne priložnosti na Hrvaškem	Janja Starc, Zavod OPP
Sreda, 25.9.2019	Program:	
9:00 – 10:30	Pravna orodja pri vstopu na tuje trge	Mag. Marko Djinović
10:30 – 10:45	Odmor	
10:45 – 11:30	S pomočjo EEN mreže do novega posla	Sebastjan Rosa; UP CRPZ
11:30 – 13:45	Do novih poslovnih priložnosti s pomočjo LinkedIn-a	Manca Korelc

Predavanje bo potekalo v slovenskem jeziku, predstavnik HGK bo predstavitev izvedel v hrvaškem jeziku. Podrobnejša vsebina je opisana v nadaljevanju (na drugi strani) vabila.

OBRNI !

Udeležba na dogodku je **BREZPLAČNA!** Obvezne so **predhodne prijave** po e-pošti: spot.obalnokraske@gmail.com, najpozneje do **18. septembra 2019.**



Opis vsebine usposabljanja »Priložnosti in pasti na čezmejnih trgih Italije, Avstrije in Hrvaške ter orodja za pomoč pri širitvi na tuje trge«!

Zakon o čezmejnem izvajanju storitev je stopil v veljavo 1. januarja 2018. Uvedel je bistvene spremembe na področju čezmejnega izvajanja storitev ter napotovanja delavcev na delo v druge države članice EU in EFTA. Posebnosti pri čezmejnem opravljanju storitev v Italiji, Avstriji in na Hrvaškem bodo predstavili strokovnjaki iz posamezne države, ki se ukvarjajo s strokovno podporo podjetjem pri čezmejnem opravljanju storitev in vstopu na tuji trg. Predstavljena bodo tudi različna orodja in oblike pomoči pri širitvi na tuje trge.

Čezmejno opravljanje storitev v Avstriji: obveznosti pri čezmejnem opravljanju storitev, kaj je pomembno pri napotitvi delavca v Avstrijo, obvezne priglasitve pri pristojnih avstrijskih organih, obvezna dokumentacija, obveznosti pri opravljanju gradbene dejavnosti.

Poslovne priložnosti na avstrijskem trgu: predstavitev in podpora SGZ slovenskim podjetjem pri vstopu na avstrijski trg, kaj je potrebno vedeti pred vstopom na avstrijski trg, posebnosti avstrijskega trga, kje iskati nove poslovne priložnosti in kdo lahko pomaga MSP pri iskanju novih poslovnih priložnosti, kako do novih strank oz. ustreznih prodajnih partnerjev v Avstriji?

Čezmejno opravljanje storitev v Italiji: predstavitev in podpora SDZG slovenskim podjetjem, obveznosti podjetij pri čezmejnem opravljanju storitev, obveznosti pri napotovanju delavcev, obvezni dokumenti pri čezmejnem opravljanju storitev, davčne obveznosti pri čezmejnem opravljanju storitev, identifikacija za namene DDV v Italiji.

S pomočjo agentov na italijanski trg: zakaj se odločiti za širitev na italijanski trg, kako prodajati na italijanskem trgu, kdo so agenti in kako delujejo, kako najti dobrega agenta, kako opraviti učinkoviti razgovor z agentom, kako urediti poslovno razmerje z agentom?

Čezmejno opravljanje storitev na Hrvaškem: obveznosti podjetij pri čezmejnem opravljanju storitev (prijave na pristojne institucije), obveznosti pri napotovanju delavcev, obvezni dokumenti pri čezmejnem opravljanju storitev, pridobitev davčne številke na Hrvaškem.

Poslovne priložnosti na Hrvaškem: kaj je potrebno vedeti pred vstopom na hrvaški trg, kje iskati nove poslovne priložnosti na Hrvaškem, možne oblike vstopa na Hrvaški trg in posebni pogoji, kdo lahko pomaga MSP pri iskanju novih poslovnih priložnosti.

Pravna orodja pri vstopu na tuje trge: zbiranje informacij o poslovnih partnerjih in poslovnem okolju, na kaj moramo posebej paziti pri pogajanjih, uporaba splošnih prodajnih in nabavnih pogojev, ponudba in potrditev ponudbe, na kaj je potrebno paziti pri mednarodnih pogodbah, razlike med mednarodno prodajo, distribucijo in trgovskim zastopanjem ter podružnico.

Kako do novega posla s pomočjo EEN mreže: kaj je EEN mreža in kako deluje EEN mreža, kako s pomočjo EEN mreže do novih poslovnih priložnosti, kje podjetnik lahko dobi podporo pri vpisovanju in iskanju poslovnih priložnosti preko EEN mreže.

Uporaba LinkedIn-a za iskanje poslovnih priložnosti: splošno o LinkedIn-u, ključne funkcionalnosti LinkedIn-a, pisanje vsebin za LinkedIn, kakšna objava je dobra objava, dobre prakse, komunikacija, kako gradimo odnose in mrežo na LinkedIn-u, iskanje poslovnih kontaktov/prodajnih priložnosti.