



Javna agencija  
Republike Slovenije  
za podjetništvo  
in tuje investicije



REPUBLIKA SLOVENIJA  
MINISTRSTVO ZA GOSPODARSKI  
RAZVOJ IN TEHNOLOGIJO



## Program Izobraževanje za mednarodno poslovanje International Trade Management (ITM)



razglašen kot **najboljši koncept**  
**izobraževanja v mednarodni trgovini**  
na EU predstavitvi programov Leonardo da Vinci v Maastrichtu

JAPTI program ITM izvaja s švedskimi partnerji - Fundacijo ITM Worldwide, ki je ustanoviteljica in glavna izvajalka programa ter Swedish Trade Council, ki v programu kot soizvajalec sodeluje s profesionalnimi svetovalci na področju internacionalizacije podjetij.

Program ITM je namenjen **mlajšim, zaposlenim na izvoznih oddelkih** v malih in srednje velikih podjetjih in je kombinacija akademskega in zelo praktičnega izobraževanja na področju mednarodne trgovine.

Udeleženci programa svoje delo v podjetju aktivno združujejo s strokovnim usposabljanjem, ki je izpeljano v obliki štirih dvo-dnevnih delavnic '8 korakov do izvoza' ter petih mednarodnih seminarjev z odličnimi tujimi predavatelji.

Program ITM poteka skozi vse leto in skupaj zajema 17 delovnih dni.

Delavnice '8 korakov do izvoza' potekajo v Ljubljani, mednarodni seminarji pa deloma v Ljubljani, deloma v tujini.

Udeleženci so z delovnih mest odsotni največ 2 dni v mesecu, razen ob udeležbi mednarodnih seminarjev v tujini, ki potekajo ves teden.

V okviru delavnice '8 korakov do izvoza' udeleženci s pomočjo tujih svetovalcev preverijo trenutno stanje v podjetju, opredelijo tuje trge ter cilje za nastop na le teh in pripravijo temeljit načrt aktivnosti za prihodnji dve leti.

Na mednarodnih seminarjih pa udeleženci pridobijo dodatna znanja s področij mednarodnega poslovanja s poudarkom na izvoznih strategijah, medkulturnega razlikovanja in načinov uvajanja sprememb v podjetja ter dodatne veščine na področju pogajanj v mednarodnem poslovanju ter raziskovanja tujih trgov. Vsebine na mednarodnih seminarjih podajajo mednarodno priznani strokovnjaki z omenjenih področij.

Udeležence izobraževalnega programa čakajo **številne priložnosti**:

- razvoj udeležencev na strokovnem področju,
- nova znanja, izkušnje in poznanstva,
- individualno svetovanje mednarodnih strokovnjakov pri pripravi izvoznega načrta.

Končni rezultat izobraževanja je strokovno pripravljen **izvozni načrt**, ki predstavlja podlago za dobro premišljen in učinkovit vstop podjetja na tuje trge. Hkrati udeleženci izobraževanja pridobijo dodatna znanja in veščine s področja mednarodnega poslovanja, ki jih lahko učinkovito uporabijo pri implementaciji izvoznega načrta.

Ob zaključku programa ITM pridobijo udeleženci mednarodno diplomu, priznano s strani IATTO (International Association of Trade Training Organisations).

Vsako leto je v mednarodnem programu ITM prostora za **15 slovenskih podjetij**. Kandidate zbiramo ob koncu koledarskega leta na podlagi javnega povabila.

**Pogoji udeležbe:**

- zaposlitev za določen ali nedoločen čas v malem ali srednje velikem podjetju, ki začne ali širi izvozno dejavnost,
- končana visoka ali univerzitetna izobrazba,
- znanje angleškega jezika,
- starost od 25 do 40 let,

**Stroški udeležbe**

Večino stroškov (cca. 8.000 EUR/udeleženca) krije JAPTI. Stroški podjetja so:

- obvezno plačilo depozita za resnost udeležbe\* v višini 960,00 EUR ter
- plačilo letalske vozovnice, prenočišč in dnevnih v okviru udeležbe na pet-dnevnih mednarodnih seminarjih v tujini

Dodatne informacije:

- Mateja Jarc, tel: 01 5891 880, e-mail: [mateja.jarc@japti.si](mailto:mateja.jarc@japti.si)

---

\* Plačljivo s strani podjetja po podpisani pogodbi o vključitvi v program. Plačilo depozita je jamstvo za redno prisotnost udeležencev in se po uspešnem zaključku izobraževanja vrne podjetju.

## **Nekaj izjav dosedanjih udeležencev programa ITM:**

### **Andraž Štalec, Red Orbit d. o. o., udeleženec ITM 2011**

»Že v našem prvem poslovnem načrtu smo imeli predvideno tudi poslovanje na tujih trgih, ki jo zdaj počasi odkrivamo. S programom izobraževanja sem zelo zadovoljen, ker te izkušeni strokovnjaki postopoma po korakih vodijo po poti do izvoza, in te opozorijo na pasti, na kaj je treba biti pozoren, ko se lotiš osvajanja novih trgov. Velika prednost tega izobraževanja pa je tudi to, da dobiš nek širši pogled nekoga iz globalne ekonomije, ki morda drugače gleda na to. Izobraževanje je bilo nedvomno zelo koristno zame.«

### **Goran Hafner, ISOMAT d. o. o., udeleženec ITM 2011**

»Ker smo ravno načrtovali vstop na nove tuje trge, smo med »brskanjem« po spletni strani [www.izvoznookno.si](http://www.izvoznookno.si), našli tudi informacijo o tem izobraževanju. Naše podjetje že izvažata, pretežno v Nemčijo in Avstrijo, počasi pa bi radi svoj trg v tujini še malo razširili, predvsem v skandinavske dežele. Zato je JAPTljevo, na praktičnih primerih temelječe izobraževanje prišlo kot naročeno. Najbolj se mi je vtisnilo v spomin zavedanje, da je analiza tujega trga izjemno pomembna in potrebna oziroma ključna pri odločanju za internacionalizacijo. Brez tega si človek kaj hitro postavi nerealno sliko o tem in misli, da bo kar šlo, kar je pogosto razlog za neuspešen prodor na tuj trg. Pa tudi sam način, kako priti do informacij o tujih trgih in sama orodja za analizo, ki so nam jih predstavili, se mi zdijo zelo uporabna. Sama zasnova tega izobraževanja je zelo dobra, saj delaš izvozni načrt svojega podjetja in pravzaprav vsa orodja lahko že naslednji dan uporabiš v praksi.«

### **Gašper Gantar, Tecos, udeleženec ITM 2010**

«Izobraževanje za mednarodno poslovanje je izjemno uporabno pri sprejemanju poslovnih odločitev v praksi. Za naše podjetje je prišlo v ravno pravem času, saj smo začeli intenzivneje in organizirano osvajati tuje trge. Na podlagi pridobljenega znanja bomo bistveno spremenili strategijo in dinamiko vstopa na tuje trge in drugače pristopili k pogajanjem s potencialnimi zastopniki. Znanje, ki sem ga pridobil na izobraževanju nam je zagotovo prihranilo marsikatero drago in bolečo napako.»

### **Igor Zgonc, Netis d. o. o., udeleženec ITM 2010**

»Naše podjetje je v lanskem letu razvilo zanimiv produkt, ki je tudi v svetovnem merilu zelo konkurenčen, zato ga želimo prodati tudi na trge zunaj Slovenije, saj ugotavljamo, da je ta za nas postala premajhna. Na izobraževanje sem naletel povsem naključno, ko sem iskal načine, kako se lotiti izvoza, na kaj biti pozoren in koliko nas bo to stalo, saj znanj o mednarodnem poslovanju zaenkrat še nimamo veliko. Izobraževanje je preseglo moja pričakovanja, saj sem izvedel ogromno koristnih, predvsem pa uporabnih informacij. Presenetila so me tudi uporabna orodja, ki so nam jih predstavili in s pomočjo katerih bomo gotovo naredili odličen in učinkovit izvozni načrt. Predvsem je pozitivno to, da te nekdo korak za korakom vodi do cilja.«

### **Sami Alayi, Alpineon d.o.o., udeleženec ITM 2007 /2008**

"Ker je domači trg za nas premajhen je bilo nujno, da se naše podjetje usmeri v izvoz. Največja korist je izvozni načrt, ki smo ga naredili. Vedno smo se za izvoz odločali na osnovi površnih ocen in nikoli nismo analizirali, kateri trg nudi našemu podjetju največje priložnosti. Sedaj imamo vsa orodja, da lahko analiziramo trge. Rad bi se zahvalil, saj sem res pridobil veliko znanja."

### **Miha Novak, M-Novak d.o.o. , udeleženec ITM 2005/2006**

"Prihajam iz tradicionalno vodenega družinskega podjetja. S pomočjo znanja, pridobljenega v okviru ITM, smo ugotovili pomanjkljivosti našega izvoznega poslovanja. Oči so se nam široko odprle. Prej smo mislili, da moramo biti veliki, da bi lahko izvažali. Zdaj vemo, da bomo veliki, če bomo izvažali."