



POZVÁNKA

Pozývame Vás na odborný seminár

„ČASOVÝ A VECNÝ MANAŽMENT V ZAHRANIČNOM OBCHODE“

ktorý sa uskutoční
16. novembra (piatok) 2018 o 9.00 hod.

Základné údaje:

Organizátor:	Novitech Partner s.r.o, Moyzesova 58, 040 01 Košice Prevádzka VZC TeleDom Kontaktná osoba: Zuzana Dubovecká Telefón: + 421 55/ 32 74 428, 0903 467 556 E-mail: dubovecka.zuzana@teledom.sk
Forma vzdelávania:	Prezenčná + diskusia a priebežné konzultácie k jednotlivým bodom programu seminára
Celkový počet hodín:	4 hodiny (240 minút)
Miesto konania:	TeleDom – Vzdelávacie centrum, Timonova 27, 040 01 Košice Mapa - Vzdelávacieho centra TeleDom
Možnosti parkovania:	TeleDom, Tajovského ul., Grešákova ul., Priestory T-Systems – Žriedlová ul., Aupark – Nám. Osloboditeľov, Parkovací dom Steel Arena
Prezentácia účastníkov:	od 8:00 hod. – do 9:00 hod.
Prednášajúci lektor:	Ing. Ľubor Kostelný – profesný životopis
Cena kurzu:	65,00 € s DPH

Cieľová skupina:

- a.) Odborní pracovníci firiem, ktoré realizujú komerčné, logistické a platobné operácie so zahraničnými obchodnými partnermi v exporte a importe tovarov.
- b.) Študenti a poslucháči stredných a vysokých škôl, ktoré majú v učebných osnovách problematiku zahraničného obchodu.



Cieľ seminára: Prezentácia a výmena konkrétnych skúseností z komerčnej praxe - význam časového faktora pri realizácii zahranično-obchodných operácií.

Program seminára:

A.) VYBRANÉ ASPEKTY PROBLEMATIKY

- 1.) Disponibilný a využiteľný časový fond človeka
- 2.) Časový plán v profesii
- 3.) Stanovenie priorít v riadiacej činnosti - **ABC** systém
- 4.) Delegovanie právomoci na podriadených a ich kontrola
- 5.) Zapracovanie nového pracovníka - stanovenie optimálnej doby

B.) OBCHODNÉ A PLATOBNÉ OPERÁCIE

- 1.) **Časová náročnosť otvárania a spracovania zahraničných trhov**
 - a.) Získavanie a spracovanie dostupnej dokumentácie
 - b.) Prieskum trhu v teréne - význam a nezastupiteľnosť osobných poznatkov
 - c.) Zapojenie zahraničných obchodných zástupcov, resp. predajcov
 - d.) Kontakty so zahraničnými trhmi - frekvencia a vhodné načasovanie
 - e.) Mentalita zahraničného trhu a partnera - senzitivne stránky tohto negociačného faktora
- 2.) **Príprava a realizácia Kúpno-predajnej zmluvy (ďalej KPZ)**
 - a.) Organizačné a odborné zvládnutie kontraktačných rokovaní doma i v zahraničí
 - b.) Plnenie KPZ z hľadiska časového horizontu jej platnosti
 - c.) Príprava a realizácia logistických operácií podľa KPZ pri aplikácii Incoterms
 - d.) Chronológia a správna koordinácia pohybu tovaru i sprievodných dokladov do miesta určenia
 - e.) Včasná príprava a striktná obsahová i vecná kontrola inkasných dokumentov
 - f.) Dodržanie časového limitu prezentácie kompletných inkasných dokumentov po bankovej línii.
 - g.) Formálne a vecné zhodnotenie výsledkov realizácie KPZ.

Seminár zahŕňa:

- Lektorské služby (diskusia a priebežné konzultácie)
- Študijný materiál
- Občerstvenie



Prihlásenie :

- zaslanie [záväznej prihlášky](#) do **05.11.2018**
- telefonicky na čísle **0903 467 556** alebo **055/32 74 428**
- platba v **hotovosti** na mieste, alebo na číslo účtu: **SK2311000000002928906845**