

Na prvi pogled se zdi, da se industrija 4.0 tiče samo proizvodnih okolij, njen edini cilj pa je ustvarjanje pametnih tovarn. Poleg omenjenega se v povezavi z industrijo 4.0 veliko govori o nenehnih inovacijah in spremembah, povezanih z napredno tehnologijo. Tako prihaja tudi do raznih mitov in strahov, povezanih s prepričanji o nadomeščanju človeškega faktorja z avtomatiziranimi tehnološkimi rešitvami. Kako je s tem v resnici? Ko pogledamo od blizu, ugotovimo, da **industrija 4.0 vpliva na vsa okolja** – na države, vse vrste podjetij in organizacij, družbo kot celoto in posameznika. In čeprav je logično, da nove tehnologije spreminjajo in bodo spreminjale naravo dela na vseh področjih in v vseh poklicih, hkrati raziskave kažejo, da **v okolju industrije 4.0 še vedno ali pa samo še bolj potrebujemo tudi odlične ljudi**. Kdo so tej ljudje?

To so ljudje, ki imajo poleg strokovnega znanja hkrati kompetence, kot so: ohranjanje čustvene stabilnosti pod pritiski, prilagodljivost in kreativnost, optimistična naravnost, vztrajnost ter sposobnost vzpostavljanja pozitivnih in trajnih delovno-poslovnih odnosov s strankami, sodelavci, poslovnimi partnerji itd. Takšni ljudje se **uspešno soočajo z naraščajočim številom (tehnoloških) novosti ter odločilno prispevajo k napredku in doseganju rezultatov podjetja/organizacije**. Dobra novica je, da vse te kompetence lahko nadgrajujemo in razvijamo. Na prihajajoči delavnici se bomo posvetili vzpostavljanju pozitivnih in trajnih odnosov s strankami v različnih fazah prodajnega procesa. Tako vas vabimo, da se nam pridružite na delavnici z naslovom:

Skrivnosti ravnanja s strankami v okolju industrije 4.0

Kaj pričakujejo in kaj jim lahko ponudimo?

Cilj: Razumeti, kako z lastnim delovanjem ustvarjati pozitivne in trajne odnose s strankami ter na ta način povečati lastno uspešnost. Dobiti konkretna orodja za lažje ustvarjanje takšnih odnosov z njimi.

Vsebina:

- Zakaj sem, kakršen sem? Zakaj so stranke, kakršne so?
- Kaj pričakujejo stranke od mene v okolju industrije 4.0? S čim jih bom prepričal?
- Motivi strank in ustrezne reakcije iz moje strani.
- Ravnanje s strankami ob ugovorih, očitkih, drugačnih mnenjih in reklamacijah.

Metodologija: Delavnica poteka na interaktiven in praktičen način. Uporabljajo se možganom prijazne metode v skladu s spoznanji **nevroznanosti**.

Kdaj? Četrtek, 13.9. 2018, od 9.00. do 14.00.

Kje? Podbreznik 15, 8000 Novo mesto

Vodenje: Eva L. Gabrijel, trenerka in coach za razvoj osebnostnih in medosebnih kompetenc sodelavcev, vodij in podjetnikov, ki pomembno prispevajo k učinkovitemu in uspešnemu delovanju v sodobnem poslovnem okolju. Specializirana je za temo čustvenih in medosebnih kompetenc v komunikaciji, prodajnem odnosu, pogajanjih, vodenju in podpori IT projektov z vidika ljudi.

Dogodek je brezplačen in je izveden v okviru operacije SIO-PIP-2018-19. Število mest je omejeno, zato prosimo za predhodno **prijavo** na e-naslov: simon.jeraj@rc-nm.si.

Dogodek sofinancirata Republika Slovenija in Evropska unija iz Evropskega sklada za regionalni razvoj. Operacija se izvaja v okviru »Operativnega programa za izvajanje Evropske kohezijske politike v obdobju 2014 – 2020«, prednostne osi: »3 Dinamično in konkurenčno podjetništvo za zeleno gospodarsko rast.«

