



POSLOVNI IN FINANČNI BENCHMARKING

OPIS

Izobraževanje lahko izvedemo tudi za večje število zaposlenih na delovnem mestu
in ga popolnoma prilagodimo vašim željam.

Pošljite povpraševanje in pripravili vam bomo neobvezujočo ponudbo.

[Povpraševanje za usposabljanje na delovnem mestu](#)

POSLOVNI IN FINANČNI BENCHMARKING – KAKO Z ANALIZO KONKURENCE POSLOVATI BOLJE?

Naši kupci, dobavitelji in okolje, v katerem živimo, so se v zadnjem letu bistveno spremenili. Ker spremembam še ni videti konca, je nujno, da tudi podjetja sledijo spremembam in prilagajajo svoj poslovni model razmeram v okolju.

Pri tem nam lahko bistveno pomaga **benchmarking** oz. **primerjalna analiza, ki je metoda analize konkurence in trga**.

Ker je poznavanje benchmarkinga danes ključna kompetenca na finančnem in poslovnem področju, vas vabimo, da se udeležite online seminarja.

Predavatelji:

dr. Nadja Zorko, univ. dipl. ekon.

Samostojna poslovna in finančna svetovalka lastnikom in poslovodstvu podjetij, predavateljica, pooblaščenca ocenjevalka vrednosti podjetij, sodna izvedenka za ekonomijo – ocenjevanje vrednosti podjetij, s številnimi izkušnjami iz poslovnega in finančnega svetovanja.

mag. Meta Arh

Strokovnjakinja z več kot 25-letnimi izkušnjami, ki zajemajo analitično delo ter operativne in strateške aktivnosti. V zadnjem času se osredotoča predvsem na strateške analize, s katerimi podjetjem pomaga pridobiti vpogled v poslovno okolje, trende in potrebe strank.

Odgovoriti na v današnjih razmerah ključna poslovna vprašanja:

- Kako na sistematičen način pogledati ključne elemente poslovnega modela konkurence/vzornikov?
- Kako nam lahko ti podatki pomagajo v času planskega procesa v podjetju?
- Kako pri nadgradnji poslovnega modela ohraniti in okrepiti konkurenčno pozicijo na trgu v negotovih časih?

Vsebina

1. Benchmarking finančne uspešnosti konkurenčnih podjetij in panoge

- Trendi v panogi podjetja
- Podatkovne baze
- Analiza finančnih in nefinančnih kreatorjev vrednosti pri vzornikih/konkurenci in kaj nam pove o njihovem poslovnem modelu, kaj se lahko iz nje naučimo

2. Benchmarking poslovnega modela, ki ustvarja vrednost pri konkurenci

- Kako pristopiti k zbiranju informacij o konkurenci/vzornikih s pomočjo desk researcha (namizne analize)
- Kakšne so koristi uporabe Business Model Generation kanvasa pri analizi konkurence/vzornikov, ki je sicer namenjen organiziranemu zapisu vseh elementov lastnega poslovnega modela
- Ilustracija pristopa na dveh konkretnih primerih – vpogled v poslovne modele konkurence/vzornikov

AVTORJI

dr. Nadja Zorko

Dr. Nadja Zorko je samostojna svetovalka poslovodstvom in lastnikom podjetij, CFO, organizatorica praktičnih delavnic in finančnega coachinga v podjetjih, pooblaščenka ocenjevalka vrednosti podjetij, sodna izvedenka za ekonomijo- ocenjevanje vrednosti podjetij. Prvotno je bila notranja revizorka v sklopu banke Societe Generale Ljubljana d.d, nato je sedemnajst let aktivno delovala kot finančna direktorica in pooblaščenka uprave za upravljanje s tveganji v mednarodnem proizvodnem koncernu Eti Elektroelement. Vzpostavila je aktivno mednarodno delujočo koncernsko finančno funkcijo in model upravljanja s tveganji v mednarodnem proizvodnem podjetju. Zdaj četrto leto deluje v sklopu samozaposlitve in pomaga podjetjem kot zunanja sodelavka povečati vrednost podjetja, okrepiti denarne tokove, pri pogajanjih, pripravi planov, pri odločitvah in presojah potrebnih naložb in pri izgradnji prilagodljivih poslovno-finančnih modelov poslovanja, ki omogočajo podjetjem večjo fleksibilnost in stabilnejšo dobičkonosnost poslovanja v času negotovih razmer v okolju. Lastnikom podjetij pomaga pri nakupih, prodajah in ocenjevanju vrednosti njihovih podjetij. Pri delu ji pomagajo tudi izkušnje sodne izvedenke za ekonomijo in videnja prakse v primerih, ki končajo v sodnih procesih. Je predavateljica in organizatorica praktičnih delavnic s področja poslovnih financ za nemško založbo Forum Media, Akademijo finance, Združenje nadzornikov Slovenije in druge. Je članica strokovne komisije pri Ministrstvu za pravosodje za preizkus znanja kandidatov za sodne izvedence- področje ekonomija in drugo. Nadja Zorko, Phd, CFO, Consultant, Certified Business Appraiser, licenced Court Expert, Financial Coach

mag. Meta Arh

Mag. Meta Arh je strokovnjakinja z več kot 25-letnimi praktičnimi izkušnjami, ki zajemajo tako analitično delo kot operativne in strateške aktivnosti. V zadnjem času se osredotoča predvsem na strateške analize, s katerimi podjetjem pomaga pridobiti boljši vpogled v poslovno okolje, trende in potrebe strank. S tem jim omogoča, da prepoznajo nove poslovne priložnosti za uvajanje svojih (novih) izdelkov na nove ali obstoječe trge ali panoge. Poleg tega je vključena tudi v ocenjevanje konkurenčnosti vrednostnih verig in njihovo mapiranje. Meta je soustanoviteljica in partnerica podjetja Arhea (2007), ki ga sestavlja ekipa strokovnjakov za marketing in razvoj poslovanja. Arhea povezuje ekspertizo dolgoletnih tržnih raziskovalcev ter svetovalcev za poslovne modele in razvoj trga. Arheini pristopi temeljijo na preverjenih modelih, rešitve pa so podprte z dejstvi, raziskavami in strateškimi analizami. Pred ustanovitvijo podjetja Arhea je bila Meta solastnica in direktorica razvoja poslovanja pri vodilnem podjetju za tržne raziskave v Sloveniji GfK Gral-Iteo.

SPLOŠNI POGOJI

Po potrditvi izvedbe boste prejeli predračun, ki ga je treba poravnati najmanj tri dni pred izvedbo online seminarja. Za proračunske porabnike veljajo plačilni pogoji v skladu z zakonodajo o javnih plačilih. Pisna odpoved udeležbe je mogoča

najkasneje tri delovne dni pred izvedbo online seminarja. Udeleženci, ki po tem roku prekličejo udeležbo ali se online seminarja ne udeležijo, niso upravičeni do povrnitve kotizacije oz. so dolžni poravnati celotno kotizacijo. Lahko pa se online seminarja udeleži drugi udeleženec. Pridržujemo si pravico do odpovedi online seminarja – v tem primeru kotizacijo povrnemo v celoti. S prijavo sprejemate ta določila in splošne pogoje.