



GROW Program za naslednike

#1: SPOZNAVNO SREČANJE

Ključna vprašanja, na katera si mora odgovoriti vsak podjetnik/ca

- Rast podjetja - da ali ne?
- Osebni razvoj - kako vlagati v sebe?
- Ekipa - kako organizirati ekipo, da bo plula proti istemu cilju?
- Vizija, poslanstvo, vrednote – kako sem s trenutnim zadovoljen? Ali bi kaj spremenil?

#2: MARKETING

Kaj je moj naslednji korak v marketingu?

- Kako dobro poznam svoje stranke?
- Ali znam(o) dobro komunicirati ponujeno vrednost (USP)?
- Kako čim bolj učinkovito izbrati marketinške kanale?
- Kako si postaviti marketinške cilje - jih meriti, analizirati, eksperimentirati, ...?

#3: PRODAJA

Kako prodati več in bolj učinkovito?

- Kako do več sestankov?
- Kako izboljšati zaključevanje prodaje?
- Kakšen je moj prodajni proces in kako ga optimizirati?
- Kako izbrati prodajalca, voditi prodajno ekipo in jo nagrajevati?

#4: POSLOVNI MODEL

Kako postaviti poslovni model za rast?

- Analiza in vpogled v potenciale in omejitve trenutnega poslovnega modela;
- Kaj je ključna strateška odločitev, ki jo moram sprejeti za nadaljnjo rast?

#5: OSEBNA RAST

Kako spoznavati in voditi sebe?

- Zakaj je osebna rast podjetnika premo sorazmerna z rastjo podjetja?
- Kaj so moji ključni koraki danes, da bom jutri boljši kot podjetnik, direktor in voditelj?

#6: VODENJE

Kako dobro in učinkovito voditi ekipo?

- Kako vzdrževati motivacijo ekipe?
- Kako se izboljšati v komunikaciji?
- Kako biti boljši v podajanju povratne informacije?
- Kako reševati konflikte?

#7: ORGANIZACIJA

Kako z ekipo in procesi ustvariti bolj učinkovito podjetje?

- Kateri so ključni procesi, ki mi bodo omogočili, da lahko rastemo naprej?
- Kako sestaviti vodstveno ekipo, s katero bo podjetje raslo?
- Kako postaviti učinkovit sistem komunikacije in prenosa informacij?

#8: HR

Kako uspešno zaposlovati, izbrati, uvajati nove zaposlene in razvijati zaposlene?

- Kje in kako poiskati prave ljudi ter prepoznati prave kandidate znotraj in zunaj družine?
- Kako z bolj sistematičnim pristopom izbrati najboljše kandidate?
- Kako z onboarding programom in procesi učinkovito uvajati nove zaposlene?
- Kako razvijati zaposlene, ekipe in vodje, v skladu s strategijo, vizijo, kulturo in potrebami podjetja?

#9: FINANCE

Kaj moram kot podjetnik vedeti o financah?

- Katere so ključne napake, ki jih podjetniki delajo pri financah?
- Kako planirati denarni tok?
- Kako izračunati profitabilnost podjetja?

#10: ZAKLJUČNO SREČANJE

Rast podjetja & kako naprej

- Ali sem pripravljen na rast?
- Kaj so moji naslednji strateški koraki?
- Kaj so moji ključni premisleki, če sem pred širitvijo v tujino?

**+ 2 BONUS
SREČANJI**



Januar – December
2023



10 + 2 BONUS Peer-Peer
srečanj podjetnikov



3 ure/delavnico



2 individualna
mentorja



10 srečanj CEED
skupnosti

Sodelovali boste z izkušenimi podjetniki, managerji in strokovnjaki, ki so izzive, podobne vašim na svoji poti že rešili:

- **Andrej Klančar**, direktor podjetja Klančar Žerjavi
- **Anuška Beltram**, soustanoviteljica podjetij STA potovanja, Nomago in Gud
- **Boštjan Bregar**, soustanovitelj in direktor podjetja Loop
- **Marko Perme**, soustanovitelj in direktor podjetja Agilcon
- **Matej Feguš**, lastnik in direktor podjetja Donar
- **Matija Jekovec**, soustanovitelj in COO DHH
- **Mira Koporčič Veljič**, direktorica GIZ u
- **Primož Hvala**, dolgoletni CEED mentor in prodajni svetovalec, H & S consulting
- in drugi ...