

# Poduzetnici se educirali o tehnologiji i modelima pregovaranja

EU fondovi Potpore iz Bruxellesa su mamac za obrtnike

U sklopu Poslovnog uzleta grada Zaprrešića održane su u petak i besplatne edukacije za tamošnje poduzetnike. Tako su mali i srednji poduzetnici te obrtnici iz Zaprrešića imali priliku saznati kako primjeniti moderne tehnologije u poslovanju, kako izraditi projekt i dobiti novac iz EU fondova te kako uspješno pregovarati.

Željka Janda-Hegediš iz HT-a predstavila je poduzetnicima u Zaprrešiću Cloud usluge na radionici "Kako vam nove tehnologije mogu olakšati svakodnevne poslovne izazove". Janda-Hegediš je okupljenima pokušala pojasniti kako tehnologija utječe na naš život, a posebice na konkurentnost u poslovanju kroz slikovite primjere tipičnog ureda prije 20-ak godina i danas. Janda-Hegediš ističe da je u većini slučajeva puno efikasnije, sigurnije, a i jeftinije, iznajmljivati usluge iz clouda nego kupovati gotova softverska rješenja, bilo da se radi o standardnom Officeu ili pak o nekom specijaliziranom softveru. Iako većina poduzetnika, a i samih građana, i dalje smatra da su cloud usluge nešto daleko, skupo i komplicirano, HT-ova stručnjakinja je pojasnila da već danas većina građana, ali isto tako i podu-

zetnka, koristi usluge poput Facebooka, Gmaila, Dropoxa, Instagrama te niza ostalih koje su bazirane na cloudu, a da korisnici najčešće nisu toga niti svijestni. Stoga smatra da nema nikakvog razloga da još uvijek postoji poveliko nepovjerenje prema novim tehnologijama u poslovanju koje mogu povećati efikasnost i pojednostaviti poslovni proces.

Konzultant Simon Ferjuc iz tvrtke Tetida predstavio je poduzetnicima u Zaprrešiću EU fondove i načine kako doći do sredstava za ruralni razvoj i gospodarstvo. Riječi je bilo o tome kako pronaći najbrži put do bespovratnih sredstava, zatim o poslovnom pristupu od ideje do programa, natječaja, pregleda zahtjeva, predaje potrebne projektne dokumentacije, procjene projekta, pregovora, provedbe projekta i revizijama. Toni Babić iz konzultantske tvrtke Praktikum sustavi predavao je u Zaprrešiću o načinima upravljanja vlastitim vremenom te kako prezentacijskim vještinama ostaviti dobar dojam u prvih 90 sekundi sastanka. Kako je pojasnio Babić, ove vještine su podjednako bitne poduzetnicima, menadžerima i rukovoditeljima raznih razina, prodavačima, odvjetnicima te bankarima

"Važno pripremiti pregovaračke strategije, kako upravljati prigovorima te se upoznati s najvažnijim pregovaračkim tehnikama", kazao je Babić te nauzočne detaljno upoznao s pet ključnih koraka pregovaračkog procesa - izgradnja rapora, ispitivanje, prezentacija i argumentacija, pregovaranje i zaključivanje. Inače, Toni Babić je certificirani trener metodologije modeliranja i izvornosti NLP. db



Simon Ferjuc, Tetida

DAMIR SPEHAR/PIXSELL