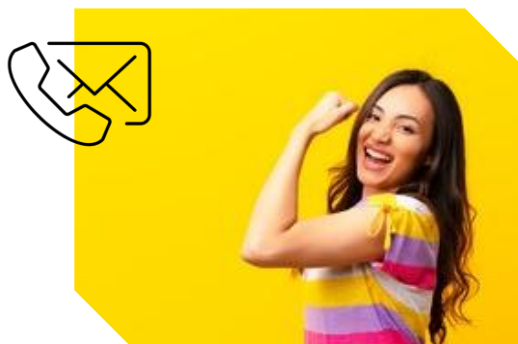


Blaž Branc: NOVE DELAVNICE 2026

Nove delavnice, posebej pripravljene za udeležence v PONI programu 🙌



Moja prva **prodajna akcija**

Od oblikovanja ponudbe, zbiranja kontaktov, osnov e-mail marketinga, do prodajnih klicev. In to brez »ojoj, cringe« občutkov!



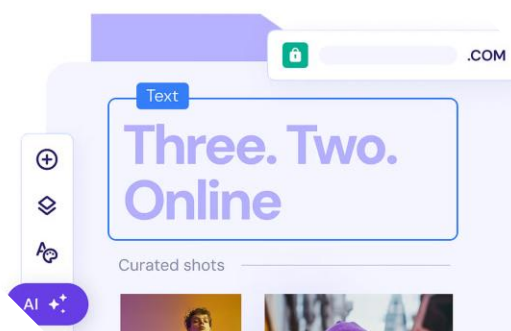
Sestanek s **predstavitvijo**

Na svojo ponudbo ste prejeli pozitiven odziv! Potencialni kupec vas vabi na sestanek in želi, da predstavite svojo ponudbo. Uf, kaj pa zdaj?



Veščine **osebne prodaje**

Delavnica za vse, ki boste s svojimi kupci prihajali v osebni stik: na sejnih, v prodajalni, na sestankih ipd. Kako hitro razločiti tip kupca, se prilagoditi in začeti prodajni pogovor?



Web+Shop+Mail+News

Eno orodje za vaš digitalni marketing: ustvarimo spletno stran ali trgovino, namestimo profi e-mail naslov, in še orodje za newsletter pošiljanje. Korak-za-korakom delo na računalnikih!

Naprej na
Prodajne
delavnice



PRODAJA

Tema: Moja prva prodajna akcija

Vabilo: Vse, kar potrebujete za **izvedbo svoje prve prodajne kampanje**, v eni delavnici! Od oblikovanja ponudbe, do zbiranja kontaktov, osnov e-mail marketinga, do prodajnih klicev. In to brez »ojoj, cringe« občutkov.

Delavnica je posebej namenjena udeležnim v PONI programu **brez predhodnih izkušenj v prodaji**.



Vsebina:

- Keynote uvod: hitra teorija prodaje
- Sestavine dobre prodajne akcije
 - Produkt in kako ga znamo »zapakirati«
 - Huda ponudba + Prodajno besedilo
 - Seznam kontaktov
 - Kanali direktne prodaje: e-mail in telefon + Vloga družbenih medijev
 - Nekdo ima interes, kaj pa zdaj?
- Naslednji koraki
- Merjenje, učenje, izboljšave
- Tips & tricks

Oznake: #prodaja #sales #akcija #gary

Formati in trajanje:

- ½-dnevni trening v trajanju 6 pedagoških ur z odmori (4.5 polne ure)
- »klasična« delavnica v trajanju 4 pedagoške ure z odmori (3 polne ure)

Lokacija: v živo na lokaciji ali online

Cena: na skupino, po dogovoru glede na izbran format

Tema: prodajni telefonski klici

Vabilo: 100% praktična delavnica za vse, ki slutijo, da bi **prek telefona lahko prihajali do prodajnih predstavitev in sestankov**

👉 večina novincev v poslu ima namreč malo ali nič izkušenj s prodajno uporabo telefona. Na delavnici bomo razbili mite in predsodke o prodajnih klicih in ugotovili za vsakega udeleženca posebej, kako »daleč« lahko pride s telefonom.



Vsebina:

- Kako daleč lahko s telefonom pridete vi (cilji)
- Priprava adreme zelenih kupcev
- Oblikovalne akcije in specialne ponudbe
- Priprava opornih točk za klic
- Razreševanje ugovorov z argumenti
- Zakaj nismo klicni center in kako ne zveneti kot telefonska prodaja

Oznake: #sales #cold-calls #phone-call

Formati in trajanje:

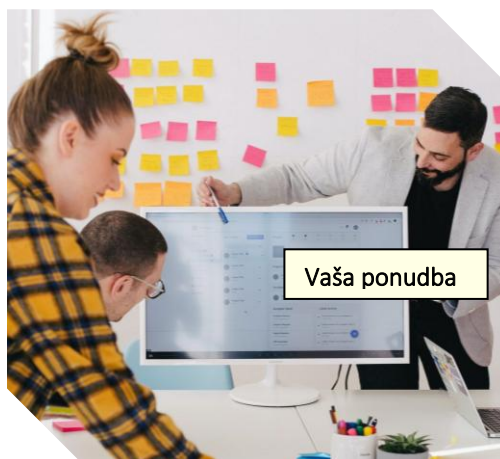
- »klasična« delavnica v trajanju 4 pedagoške ure z odmori (3 polne ure)
- Interaktivno predavanje z eno praktično aktivnostjo v trajanju 2,5 pedagoške ure (2 polni uri)

Lokacija: v živo na lokaciji ali online

Cena: na skupino, po dogovoru glede na izbran format

Tema: B2B sestanek s predstavitvijo ponudbe

Vabilo: na svojo ponudbo ste prejeli pozitiven odziv! **Potencialni kupec vas vabi na sestanek in želi, da predstavite svojo ponudbo.** Uf, kaj pa zdaj? Boste naredili odličen vtis in prodali? Dobrodošli, če vam **manjkata kilometrina in sproščenost pri prodajnih predstavitvah.**



Vsebina:

- Kaj točno si kupec predstavlja, da ponujate
- Priprava materialov za prezentacijo (ponudbe, predstavitev, demo)
- Kdo bo prisoten na predstavitvi in zakaj je to pomembno
- Priprava na pojasnila in ugovore
- Miselna naravnost
- Upravljanje s tremo
- Praktični preizkusi z analizo

Oznake: #sales #presentation #sales-meeting

Formati in trajanje:

- ½-dnevni trening v trajanju 6 pedagoških ur z odmori (4.5 polne ure)
- »klasična« delavnica v trajanju 4 pedagoške ure z odmori (3 polne ure)
- Interaktivno predavanje z eno praktično aktivnostjo v trajanju 2,5 pedagoške ure (2 polni uri)

Lokacija: v živo na lokaciji ali online

Cena: na skupino, po dogovoru glede na izbran format

Tema: veščine osebne prodaje

Vabilo: Delavnica za vse, ki boste s svojimi kupci prihajali **v osebni stik**: na sejnih, v prodajalni, na sestankih ipd.

Kako hitro razločiti tip kupca, se prilagoditi in začeti prodajni pogovor? Spoznali se bomo z metodo **svetovalne prodaje**, ki je za večino podjetnikov učinkovita in prijetna ter gradi dolgoročen odnos s kupcem.



Vsebina:

- Teorija:
 - ciljne skupine,
 - percepcija vrednosti,
 - struktura prodajnega pogovora,
 - metoda svetovalne prodaje
- Delavnica:
 - Umestimo naše kupce v teorijo
 - Osnutki scenarijev prodajnih pogovorov
 - Igra vlog za praktičen preizkus in vajo
- Merjenje, učenje, izboljšave
- Tips & tricks

Oznake: #prodaja #sales #osebna

Formati in trajanje:

- ½-dnevni trening v trajanju 6 pedagoških ur z odmori (4.5 polne ure)
- »klasična« delavnica v trajanju 4 pedagoške ure z odmori (3 polne ure)

Lokacija: v živo na lokaciji + konkretno, korak-za-korakom delo na računalnikih!

Cena: na skupino, po dogovoru glede na izbran format

Naprej na
Marketing
delavnice



MARKETING

Tema: **Drugačni (boljši) od konkurence**

Vabilo: kako biti boljši od konkurence? S tem, da smo drugačni. Drugačni, že že, ampak *kako?* 100% praktična in izzivalna delavnica.

Vsebina:

- Kaj potrebujejo in kaj si želijo naši kupci?
- Ravni produkta
- Marketinška tehnika *Pozicioniranje in diferenciacija*
- Formula za zapis konkurenčne prednosti
- Primeri dobrih in slabih diferenciacij



All Things Interesting
@mrstrangefact

In South Korea, some stores package their bananas together in various ripeness stages so you can eat them over several days without them going brown. They call them "one-a-day" bananas.



Oznake: #pozicioniranje #diferenciacija #blue-ocean #leapstrategy

Formati in trajanje:

- »klasična« delavnica v trajanju 4 pedagoške ure z odmori (3 polne ure)
- Interaktivno predavanje z eno praktično aktivnostjo v trajanju 2,5 pedagoške ure (2 polni uri)
- »keynote« predavanje v trajanju 30 – 45 minut

Lokacija: v živo na lokaciji ali online

Cena: na skupino, po dogovoru glede na izbran format

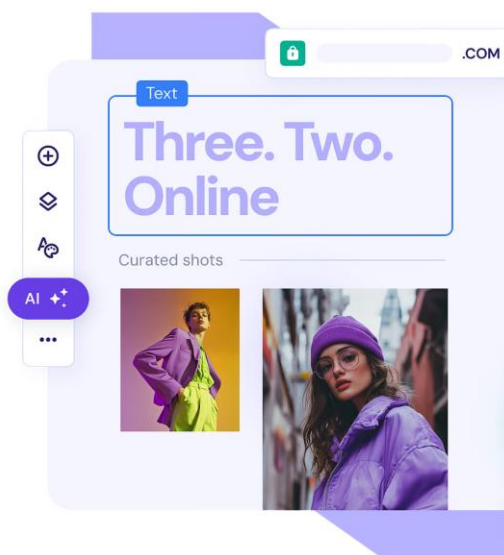
Naprej na
delavnice
**Digitalna
orodja**



DIGITALNA ORODJA

Tema: **WEB+SHOP+MAIL+NEWS** paket

Vabilo: Orodje za digitalni marketing, kjer startup podjetniki dobimo vse **na enem mestu:** ustvarimo **spletno stran** ali **trgovino**, namestimo profi **e-mail naslov**, in še orodje za **newsletter** pošiljanje. Enostaven vmesnik **brez znanja kodiranja in programiranja** + cenovno izredno ugoden mesečni najem 🙌



Vsebina:

- Hiter pregled možnosti programa
- Kakšen spletni nastop potrebujemo: predstavitev ali trgovina?
- Delo z vmesnikom Website builder + delo z AI
- Povezava spletne trgovine in alternativa za spletna plačila
- Praktično delo na računalnikih
- Pregled naročniških paketov

Oznake: #website-builder #newsletter »professional-email

Formati in trajanje:

- »klasična« delavnica v trajanju 4 pedagoške ure z odmori (3 polne ure)

Lokacija: v živo na lokaciji ali online

Cena: na skupino, po dogovoru glede na izbran format

Tema: **Promo video** v enem dnevu - s telefonom

Vabilo: **video objava** na Facebook, Instagram ali LinkedIn? **Promocijski oglas** za na YouTube? **E-tečaj** kot video on-demand? Postanite hitri, samostojni in neodvisni in **osvojite osnove snemanja in editiranja videov**. Vse kar za svoj video potrebujete, sta **vaš pametni telefon** in vaš računalnik. In nekaj dobrih napotkov, seveda 😊



Vsebina:

- sestavljanje enostavnega video scenarija
- kadriranje in osvetlitev
- snemanje in resolucije
- hitro urejanje videa v brezplačnem video editor programu
- izvoz in objava videa
- opsijska dodatna oprema (mikrofon, stojala ipd.).

Oznake: #video #socialmedia #youtube

Formati in trajanje:

- »klasična« delavnica v trajanju 4 pedagoške ure z odmori (3 polne ure)
- Interaktivno predavanje – demonstracija z eno praktično aktivnostjo v trajanju 2,5 pedagoške ure (2 polni uri)

Lokacija: v živo na lokaciji ali online

Cena: na skupino, po dogovoru glede na izbran format

Tema: **video** montaža za začetnike

Vabilo: želite sami **zmontirati video posnetek**, bodisi predstavitveni (o podjetju, predstavitev ekipe), prodajni (predstavitev izdelka) ali pa domači video, v katerem nastopajo vaši najbližji? Delali bomo v enostavnem in **brezplačnem programu**, ki že vsebuje avdio in video knjižnjice!



Vsebina:

- Spoznavanje programov ClipChamp in Canva Video
- Razumevanje posnetkov in struktura zelenega videa
- Delo v video urejevalniku:
 - Rezanje in sestavljanje posnetkov
 - Snemanje govorca
 - Podlaganje napisov, glasbe, efektov
 - Izvoz posnetka in objava na YouTube (opcijsko)

Oznake: #video #editing #production

Formati in trajanje:

- »klasična« delavnica v trajanju 4 pedagoške ure z odmori (3 polne ure)
- Interaktivno predavanje – demonstracija z eno praktično aktivnostjo v trajanju 2,5 pedagoške ure (2 polni uri)

Lokacija: v živo na lokaciji ali online

Cena: na skupino, po dogovoru glede na izbran format

Naprej na
delavnice
**Podjetniške
veščine**



PODJETNIŠKE VEŠČINE

Tema: Pravi posel in prava ideja zame

Vabilo: kako začeti s poslom in kako vedeti, **katera ideja je prava zame?** Poslovne knjige so polne zgodb uspešnih »tovarnarjev«, vas pa morda zanima imeti svoj butik ali online prodajo!

Vsebina:

- Tipi poslovnih idej
- Tipi podjetnikov in podjetnic
- 4P in 4C perspektivi: obrtnik ali podjetnik
- Preverjanje ideje z vitkim okvirom
- Simulacijska vaja: od ideje do trga

Oznake: #podjetništvo #entrepreneurship

#poslovnaideja

Formati in trajanje:

- »klasična« delavnica v trajanju 4 pedagoške ure z odmori (3 polne ure)
- Interaktivno predavanje z eno praktično aktivnostjo v trajanju 2,5 pedagoške ure (2 polni uri)
- »keynote« predavanje v trajanju 30 – 45 minut

Lokacija: v živo na lokaciji ali online

Cena: na skupino, po dogovoru glede na izbran format



Dodatek:
Predavatelj
Reference
Kontakt



PREDAVATELJ



Blaž Branc

Blaž je v svoji **22-letni karieri** sodeloval s številnimi domačimi in tujimi organizacijami, kot so **Austrian Airlines, HP, Samsung, Astellas Pharma, Atlantic Grupa, Mimovrste=), Si.mobil** (zdaj A1), **Studio Moderna, Talum, Gorenje, Združenje Manager, Intesa Sanpaolo, Merkur, Fructal, Generali, Holding Slovenskih elektrarn, Helios, Metrel** idr.

Kot izvajalec podjetniških delavnic in predavanj je v slovenskem Podjetniškem podpornem okolju od leta 2007 vodil **več kot 500 delavnic in startup tečajev**.

Blaž sodeluje s številnimi poslovnimi inkubatorji, (regionalnimi) razvojnimi agencijami, tehnološkimi parki, programi **PPO** (bivši SPOT in SIO), **PONI, Startup vikend, EuropeDirect** itd.

Zelo dobro je spoznal sektor malega gospodarstva, saj je v letih 2013 do 2020 izvajal podjetniški in managerski consulting za številne slovenske velike obrti in mala podjetja, kot so **Gorenc** kmetijska mehanizacija, **STELE** transport, **M7 MarKing, LineaTech, Value Add Games, National** opažni sistemi idr.

Leta 2017 je ustvaril poslovno igro na temo digitalne transformacije *Digital Shift* v sodelovanju z vodilnim globalnim svetovalnim podjetjem **Deloitte**.

Blaž je avtor [knjige](#) "*Imagine This – The Transformative Power of Edu-Larp in Corporate Training & Assessment*," ki je marca 2018 izšla pri založbi **Rollespilsakademiet** (Copenhagen, Danska).

Blaž je diplomiral iz Sociologije in menedžmenta človeških virov na Fakulteti za družbene vede na **Univerzi v Ljubljani**. Je licencirani trener po metodi *Experiential learning & Critical Pedagogy* (Freire/Kolb) pri **International Experiential Learning Network** (Estonija), ter je opravil izpit za člana nadzornih svetov/uprav pri **PlanetGV** v Ljubljani.

REFERENCA IN PRIPOROČILA

Današnja delavnica je bla res top! Prav začutil se je en »vibe«, da jim je bilo res koristno (udeležencem, op.p.).

Tvoj webinar novembra 2020 je bil zame prvi dokaz, da online ni ovir, da se da tudi 4 ure dobro in zbrano delati.

 **Jure Knez, projektni vodja**

Mrežni podjetniški inkubator Koroška

RRA koroška d.o.o.

Blaž je dolgoletni zaveznik Kovačnice, predavatelj, ki naše ideje in želje spremeni v resničnost. Njegove delavnice so vedno inovativne, informativne in zabavne – posledično pa tudi dobro obiskane. Če iščete predavatelja/podjetnika/mentorja, ki bo navdušil Vas in Vaše uporabnike – search no more!

 **Nives Justin, vodja Kovačnice**

BSC, d.o.o., Kranj

Želim sporočiti le, da se mi je zdelo super, upam, da bodo bodoče podjetnice odnesle čimveč, tale interaktivnost je odlična! Vse pohvale vam in Blažu Brancu.

// program ABC Podjetništva ONLINE pri BSC, Kranj, d.o.o.

 **Mag. Miša Oster, višja svetovalka**

Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo, Direktorat za internacionalizacijo, podjetništvo in tehnologijo, Sektor za podjetništvo

Reference vodenja startup programov

Startup tečaji, startup vikendi, delavnice:

- PONI delavnice (PONI Gorenjska 2020-2022, PONI LUR 2020-2023, PONI Goriška (2024-2025), PONI Pomurje (2025))
- Podjetniški inkubator Kočevje, Andragoško usposabljanje mentorjev (2020-2025)
- Srednja šola Jesenice, Startup vikend, Projekt JP Mladi, Spirit (2021-2023)
- ABC podjetništva, SPOT Gorenjska (2020 - 2023)
- Kovačnica, Food-up (2020)
- Mali Lipoglav, Advanced Startup (2020)
- Ljubljanski univerzitetni inkubator, Kreativni prodajni prijemi za startupe (2020)
- MPI Koroška, Kreativni prodajni prijemi za startupe (2020)
- ERUDIO, Kreativni prodajni prijemi za startupe (2020)
- Osnovnošolski podjetniški forum, moderiranje dogodka (2020)
- Kovačnica, ABC Podjetništva (2020, 2021)
- RIC Slovenska Bistrica, Startup marketing delavnice za dijake (POPRI priprave)(2021)
- RA Sora, START!UP (2011-2017)
- RIC Slovenska Bistrica, Start up tečaj (2014, 2015)

Reference izvajanja mednarodnih poslovnih programov v tujini

- Uporaba igre v neformalnem izobraževanju (7-dnevni trening, Erasmus+, Anglija, 2015)
- Andragogika igre v neformalnem izobraževanju (7-dnevni trening, Erasmus+, Grčija, 2015)
- 7 navad uspešnih vodij nevladnih organizacij (10-dnevni trening, Erasmus+, Estonija, 2018)
- ZRC SAZU, BEST entrepreneurship class, 4 skupine po 30 ur (2020)

KORPORATIVNI NAROČNIKI

ATLANTIC
GRUPA



gorenje



MERKUR

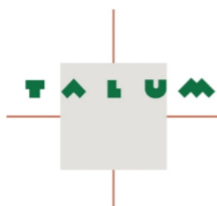


INTESA SANPAOLO BANK
Slovenia

BKS Bank



Deloitte.



ekwb
www.ekwaterblocks.com



OPTIWEB



KONTAKT

Blaž Branc

trener, predavatelj, avtor

Kontakt

📞 040 321 838

✉️ blaz@blazbranc.com

🌐 <https://blazbranc.com>

📌 <https://www.linkedin.com/in/blaz-branc/>

Vse delavnice v tem katalogu enakovredno izvajamo ali online ali v predavalnici 🙌 v vsakem primeru pa jih izvajamo v živo in maksimalno interaktivno 🔔

v.Q1.26