

Blaž Branc: NOVE DELAVNICE 2026

Nove delavnice, posebej pripravljene za udeležence v SPOT programu 🙌



Prodajna akcija 3-v-1

Od načrtovanja akcije, oblikovanja udarne in privlačne ponudbe, zbiranja kontaktov, osnov e-mail marketinga, do prodajnih klicev.



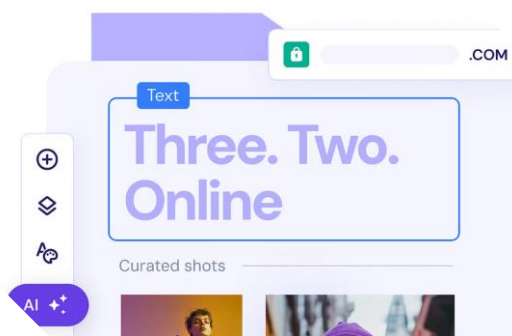
B2B predstavitev ponudbe

Na svojo ponudbo ste prejeli pozitiven odziv! Potencialni kupec vas vabi na sestanek in želi, da predstavite svojo ponudbo. Boste navdušili in prodali?



Veščine osebne prodaje

Ali s potencialnimi kupci prihajate v osebni stik, npr. na sejmihi, v prodajalni, na sestankih? 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: Prodajna akcija 3-v-1

Vabilo: Vse, kar potrebujete za **izvedbo prodajne akcije**, v eni delavnici! Od načrtovanja akcije, oblikovanja udarne in privlačne ponudbe, zbiranja kontaktov, osnov e-mail marketinga, do prodajnih klicev. In to brez nelagodnih občutkov. Primerno za vse, ki bi se želeli bolj **sistematično lotiti prodaje**.



Vsebina:

- Keynote uvod: hitra teorija prodaje
- Sestavine dobre prodajne akcije
 - Produkt in kako ga znamo »zapakirati«
 - Huda ponudba + Prodajno besedilo
 - Seznam kontaktov (obstoječi, novi)
 - 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 #giulio

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, v živo online

Cena: na skupino, po dogovoru glede na izbran format

Tema: **hladni klici: PRO level**

Vabilo: ta delavnica je namenjena tistim, ki bi želeli **proaktivno izvajati kampanje** kontaktiranja novih potencialnih kupcev **prek telefona**. To je delavnica za vse, ki ste že kdaj poskušali s hladnimi klici, ali hladne klice celo izvajate redno, in verjamete, da lahko **klice pripeljete na višji nivo in izboljšate svoje rezultate** 🎯



Vsebina:

- Zakaj vaši hladni klici ne bodo takšni, kot klici iz klicnih centrov
- Najboljši hladni klici so vsaj malo topli
- Zvezda vaših klicev: posebna, vroča ponudba
- Priprava akcije s KPI-ji
- Priprava adreme kontaktov
- Raziskava kontaktov in ogrevanje (social media, e-mail marketing)
- Priprava prodajne skripte z ugovori in argumenti
- Klicanje in učenje

Oznake: #sales #cold-calls #giulio

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, v živo 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.** Boste naredili odličen vtis in prodali? Ste se dobro pripravili ali morate ves čas improvizirati? Dobrodošli, če vam **manjkajo kilometrina, struktura, ali sproščenost pri prodajnih predstavitvah.**



Vsebina:

- Kaj točno si kupec predstavlja, da ponujate
- Kdo bo prisoten na predstavitvi in zakaj je to pomembno
- Struktura: začnimo na koncu - *executive summary* pristop
- Priprava materialov za prezentacijo (ponudbe, predstavitev, demo)
- 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, v živo 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, prodajnem salonu, 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: Priprava TOP ponudbe s pravo ceno

Vabilo: kupec se resno zanima za našo ponudbo in prosi, če mu pošljemo ponudbo. Odlično! Ampak – kako pripraviti TOP ponudbo, ki bo jasna, privlačna, z veliko dodane vrednosti, in pravo ceno? Na delavnici bomo vzeli **pod drobnogled ponudbe in predstavitve** (.doc, .ppt ipd.)



Vsebina:

- Ustvarjanje dodane vrednosti in komuniciranje dodane vrednosti
- Razumevanje potreb, želja, in omejitev kupcev
- Elementi ponudbe 1: predstavitev produkta, cena, plačilni pogoji, časovnica
- Kako postaviti pravo ceno (bottom-up vs tržno vs intuitivno)
- Popusti, ugodnosti, darila
- Elementi ponudbe 2: reference, pričevanja
- Komuniciranje ob pošiljanju ponudbe

Oznake: #offer #pricing #presentation

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, v živo online

Cena: na skupino, po dogovoru glede na izbran format

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?
- Ravnj produkta
- Marketinška tehnika *Pozicioniranje in diferenciacija*
- »core« in »non-core« diferenciacije
- Formula za zapis konkurenčne prednosti
- Primeri dobrih in slabih diferenciacij
- Primeri komuniciranja diferenciacije skozi oglaševanje in promocijo



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

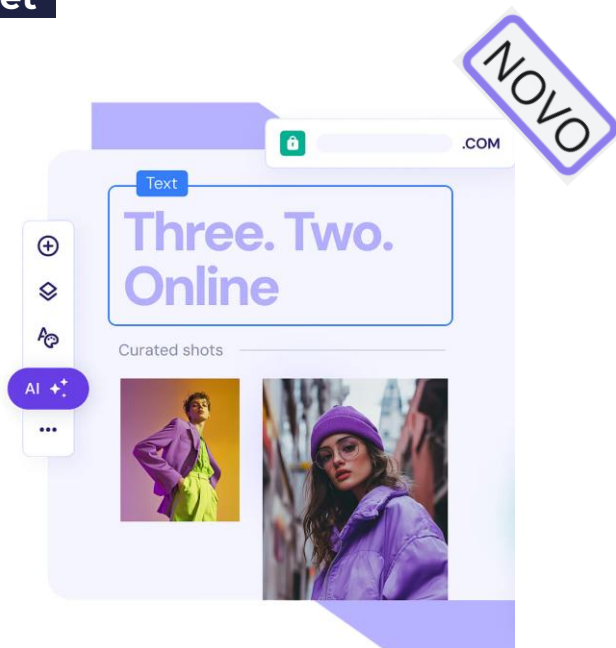
Naprej na
delavnice
**Digitalna
orodja**



DIGITALNA ORODJA

Tema: WEB+SHOP+MAIL+NEWS paket

Vabilo: vse-na-enem-mestu orodje za digitalni marketing! Startup podjetniki lahko: kreiramo **spletno stran** ali **trgovino**, registriramo svojo **domeno**, namestimo profesionalen **e-mail naslov** vezan na domeno, in še orodje za **newsletter** pošiljanje! Enostaven vmesnik **brez znanja kodiranja in programiranja** 🙌



Vsebina:

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

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

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

Naprej na
delavnice
**Podjetniške
veščine**



PODJETNIŠKE VEŠČINE

Tema: Vizija, strategija, cilji: planiranje in poročanje...

Vabilo: naveličani, da morate ves čas **loviti sodelavce**, da izveste kje stojijo zadeve na projektih? Je vse, kar znate povedati o planih za 2026 to, da bi bili 10% boljši kot v 2025? Se vam včasih zgodi celo, da ne veste, zakaj se sploh še »greste to firmo«?

Delavnice **za vse lastnike in direktorje, ki želijo osmisliti svoja podjetja, voditi s cilji** ter **uvesti poročanje** v delovanje podjetja.



Vsebina:

- Vizija in strategija: realno uporabno, ali le »korpo« izmišljotine
- Prepoznavanje najboljše strategije
- Postavljanje ciljev top-down
- Vodenje s cilji, vodenje z vizijo
- Od ciljev k projektom, do projektov do nalog
- Projekti in optimizacija procesov
- Praktično vodenje projektov z nalogami – rešitve:
 - Enostavne rešitve z deljenimi seznamami nalog
 - Uporaba task management programov za vodenje projektov (Asana, TaskMeister, Trello ipd.)
- Poročanje vodij in kolegiji
- Letno planiranje, kvartalno poročanje

Oznake: #vision #strategy #planning »reporting

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)
- »keynote« predavanje v trajanju 30 – 45 minut

Lokacija: v živo na lokaciji, v živo online

Cena: na skupino, po dogovoru glede na izbran format

Tema: **Vodenje sestankov**

Vabilo: ekipa raste, vaše sposobnosti vodenja sestankov pa ne? So vaši sestanki neredni, predolgi in pogosto izčrpljujoči? Morda vas moti, ker se na sestankih vse lepo dogovorite, realizacije pa potem ni?

Delavnice **za vse vodje in direktorje, ki želijo eksaktne sestanke in rezultate**. Za najboljši izkoristek pripeljite na delavnico še sodelavce.



Vsebina:

- Ali je ta sestanek lahko e-mail? Kaj pa video navodilo?
- Kako sklicati sestanek in koga vabiti
- Priprava na vodenje sestanka
- Simulacija: vodenje sestanka po strukturi
- Upravljanje z odzivi sodelavcev po načelu vzporednega argumentiranja
- Tipi sestankovalcev: od dežurnega pesismista do klovna
- Žetev:
 - Kako iz debate izluščiti zaključke
 - Kdaj glasovati in kdaj »komandirati«
- Povzetek sestanka in nalog
- Prevzemanje odgovornosti in nalog
- Naslednji koraki in zapisnik

Oznake: #meetings #management

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)
- »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, BIA, Optiweb, 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, RINGER** opaži in odri 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.

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

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

NAROČNIKI iz gospodarstva

ATLANTIC
GRUPA



gorenje



MERKUR

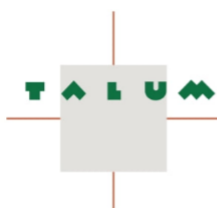


INTESA SANPAOLO BANK
Slovenia

BKS Bank



Deloitte.



ekwb
www.ekwaterblocks.com



OPTIWEB



KONTAKT

Blaž Branc

trener, predavatelj

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