

IZOBRAŽEVALNO MENTORSKI PROGRAM KREATIVNI INKUBATOR



MAJ-OKTOBER 2024

ROK: 9. MAJ
WWW.CZK.SI

Kreativni inkubator se vrača z nagradami in personaliziranimi svetovalci!

V Centru za kreativnost ponovno začenjamo novo personalizirano edicijo programa Kreativni inkubator. Večmesečni izobraževalno-mentorski program je namenjen kreativnim podjetjem, organizacijam in posameznikom s podjetniško idejo, produktom ali storitvijo, ki želijo strokovno podporo pri preoblikovanju idej v uspešne poslovne zgodbe. Program bo v pretežni meri izveden po spletu, s tremi mreženjskimi prireditvami v živo.

Štiri najboljše ideje bodo prejele finančne spodbude v višini 10.000 €, 5.000 €, 3.000 €, 1.000 €, ena pa uporabniški paket v vrednosti 390 €. Vabljeni k prijavi!

PROGRAM SESTAVLJAJO

➔ Podjetniška akademija

Podjetniške izobraževalne delavnice, usmerjene v razvoj in komercializacijo projektov.

➔ Mentorski program

Personalizirana podpora za razvoj podjetniških in kreativnih aspektov projektov.

➔ Predstavitev uspešnih sektorskih zgodb

Navdih in učenje od uspešnih podjetnikov ter mreženje.

➔ Zaključna predstavitev projektov (Demo Dan)

Priložnost za predstavitev pred investitorji in širšo javnostjo.

➔ Finančne spodbude

Dodatna motivacija za najboljše projekte.

VKLJUČITEV V KREATIVNI INKUBATOR PRINAŠA



NADGRADNJO PODJETNIŠKIH ZNANJ

program izobraževalnih delavnic, namenjenih nadgradnji znanja s področja podjetništva, ki jih mora kreativec kot podjetnik razumeti in osvojiti



DODELITEV MENTORJA

ki bo spremljal razvoj poslovne ideje inkubiranega podjetja v obdobju trajanja programa in ga usmerjal



MENTORSKO PODPORO DOMENSKIH EKSPERTOV

personalizirano mentorsko podporo domenskih mentorjev iz podjetništva ter iz kulturnih in kreativnih sektorjev po izbiri inkubiranega podjetja in glede na njegove aktualne izzive



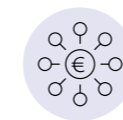
POVEZOVANJE IN MREŽENJE

z ostalimi inkubiranimi podjetji oz. posamezniki, predavatelji, povabljenimi gosti in mentorji



PREDSTAVITEV IN PROMOCIJO PROJEKTOV

pred investitorji in vabljenimi gosti ob zaključku programa ter promocije na izbranih mednarodnih dogodkih in razstavah



FINANČNE SPODBUDE ZA PRODUKCIJO

petim projektom, ki bodo tekom programa dosegli največji napredek

ODZIVI PRETEKLIH UDELEŽENCEV



Janža Dolinšek Studio Biskvit

S Hano (Karim) sva projekt 'Center za glino' želeli sistematično razvijati in Kreativni inkubator je bil kot nalašč za to. Najbolj je koristil predvsem ciljno usmerjen čas, ki sva si ga vzeli za predavanja, po njih pa ideje spet vetrili in iskali nove možnosti.



Rok Oblak Salto Dionys

Kreativni inkubator je ponudil odličen vpogled v svet podjetništva, kako deluje sodobno poslovanje in kako je potrebno ravnati, da hitreje dosežemo svoje zastavljene cilje. Prekaljeni mentorji so res podrobno in transparentno predstavili svoje izkušnje in nam prek ustaljenih metodologij pomagali razviti ideje za realizacijo projektov na naših lastnih primerih.

Špela in Vasja Arty Party

Kot start-up s področja kreative ponavadi nimaš veliko podlage s podjetniškega področja. Kreativni inkubator kreativcem to omogoča in nam seveda s tem prihrani čas za iskanje in plačilo takih mentorjev. Takih programov za start-upe s kreativnega sektorja ni in vsekakor priporočava! Toliko kvalitetnega znanja brezplačno. A je kaj za razmišljat? :)



Anamarija, Urška, Luka Kolektiv DVA

Z vrhunskimi strokovnjaki smo v mesecih sodelovanja zagrizli v vsa tista kislja jabolka vsakega kreativnega biznisa in pripravili celoten poslovni načrt in finančno konstrukcijo podjetja, z mentorjem pa smo se lotili tudi coachinga in vizije za naprej. Leto zaključujemo s pripravo letnega poročila in nekako še nismo dojeli, da smo dosegli vse zastavljene cilje, ki so se nam na prvem sestanku z mentorjem zdeli nedosegljivi.



Darja Malešič Flowe

Močno priporočam! Kot udeleženka prvega Kreativnega inkubatorja lahko povem, da je program res vrhunski, izbrani top mentorji pa so nas mehko vodili iz cone kreativnega udobja v podjetniško miselnost.



Nina Malovrh Omahen OM NOM

Kreativni inkubator je resnično inovativna platforma, ki združuje ustvarjalne posameznike na eni strani ter »prekaljene mačke« na drugi in jim omogoča razcvet njihovih idej. S svojim konceptom »vse na enem mestu« zagotavlja izjemno udobno in produktivno okolje za razvoj projektov, ne glede na to, v kateri fazi idejnega projekta se nahajajo.

ODZIVI INVESTITORJEV

Nina Dremelj

Vlagateljica, predsednica Poslovnih angelov Slovenija, partnerica sklada Vesna Venture Capital

Kreativa je lahko tudi uspešen posel, nekaj, kar ni samo ustvarjanje za dušo, ampak skupek ustvarjanja in posla. Inkubatorji pri tem igrajo pomembno vlogo kot povezovalci med kreativnimi ekipami in podjetništvom, kot podjetniška podpora, mentorstvo in svetovanje mladim podjetjem v začetni fazi. S tem prispevajo k razvoju inovativnih rešitev ter tehnologij, ki imajo lahko dolgoročen pozitiven vpliv na gospodarstvo.

dr. Aleš Pustovrh

Docent na Ekonomski fakulteti, raziskovalec, podjetnik, investitor in partner Fil Rouge Capital

Hiter razvoj novih tehnologij omogoča razvoj mnogih novih inovativnih rešitev, iz katerih lahko nastanejo hitro rastoča podjetja. Ta ustvarjajo veliko vrednosti in s tem sčasoma prestrukturirajo celotno gospodarstvo. Vendar pa je to mogoče samo, če so ekipe, ki jih vodijo, dovolj kreativne, imajo posledično bolj inovativne ideje kot njihovi konkurenti in so jih na trgu sposobne uresničiti. Tukaj je vloga Kreativnega inkubatorja pomembna v tem, da jim pokaže možnosti in potencial na trgu ter da jih opremi z znanjem, ki jim bo omogočalo pospešeno rast in razvoj. Kot investitorji vedno iščemo dobre ideje, ki jih uresničujejo dobre ekipe, in Kreativni inkubator pomaga uresničevati oboje.

Izobraževalne delavnice (16)

8	dr. Blaž Zupan Testiranje ideje na trgu, segmentacija strank in ponudba vrednosti
9	dr. Aleš Pustovrh Poslovni model in validacija poslovnega modela
10	Miha Artnak Mikrobranding
11	Saša Špiler & Jerneja Faletič Marketing Crash Course
12	Jan Kajba Strategija vstopa na trg: uresničevanje tržnega potenciala ideje
13	Snježana Kupres Prodaja in razvoj prodajnih kompetenc
14	dr. Rok Stritar Gradnja ekipe in vodenje
15	dr. Aleš Pustovrh Priprava predstavitve projekta (Pitching)
16	Matjaž Petrič ABC o financah in investicijah
17	dr. Aleš Pustovrh Finančni viri za razvoj in pospešitev rasti
18	Piotr Bucki Pitch like a pro
19	dr. Aleš Pustovrh Pitch training 1, 2, 3 in 4
20	Vesna Sodnik Moč učinkovite predstavitve

LEGENDA



Jezik delavnice



Dogodek na spletu



Testiranje ideje na trgu, segmentacija strank in ponudba vrednosti

21.05.2024, 14:00

Uvodna delavnica se osredotoča na segmentacijo in validacijo strank ter razvoj močne vrednostne ponudbe. V svetu, kjer kreativnost in kultura tvorita jedro poslovnega modela, je bistvenega pomena, da razumete svojo ciljno publiko in oblikujete vrednostno ponudbo, ki odmeva v njenih pričakovanjih.

Na tej interaktivni delavnici se boste naučili metod za preverjanje ciljnih skupin, tehnik zbiranja in analize povratnih informacij za iterativno izboljševanje vaših kreativnih rešitev. Spoznali boste, kako učinkovito segmentirati vaše potencialne stranke in oblikovati vrednostno ponudbo, ki jasno komunicira unikatnost in kulturo vašega podjetja ter kako to vrednost prilagoditi zahtevam trga. Skozi delavnico boste razvili spretnosti in orodja, ki so potrebna za uspešno testiranje in predstavitev vaše podjetniške ideje na trgu.



Dr. Blaž Zupan je docent na Katedri za podjetništvo na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani. Sodeluje pri številnih predmetih s področja podjetništva, še posebej je specializiran za razvoj novih idej, produktov in storitev. Je ustanovitelj in solastnik več podjetij v Sloveniji in tujini, iz nekaterih je tudi uspešno izstopil s prodajo deleža. Deluje tudi na področju svetovanja tako velikim podjetjem kot podjetnikom začetnikom s področja inovativnosti, analiz domačega in mednarodnega trga, poslovnih priložnosti, trženja, financiranja in iskanja novih idej pri razvoju izdelkov in storitev s pomočjo t.i. »Design thinking-a« in Lean (vitkih) metod. Vodil je preko 200 delavnic in svetovanj podjetnikom in podjetjem s področij trženja, prodaje, razvoja novih izdelkov, financiranja, raziskave trgov in podobno.



Poslovni model in validacija poslovnega modela

24.05.2024, 14:00

Na delavnici boste nadgradili koncepta vitkega inoviranja in Design thinking-a in govorili o vitkem načinu razvoja poslovnih modelov. Pri tem boste spoznali orodja, kot so Business Model Canvas in nekaj drugih orodij, predvsem pa boste seznanjeni s pomembnostjo preverjanja hipotez pri uporabnikih in drugih deležnikih tudi na področju razvoja poslovnega modela ter različnih virov prihodkov.

Dr. Aleš Pustovrh se s startup podjetji ukvarja že več kot 10 let. Med drugim je bil eden od ustanoviteljev ABC Pospeševalnika v Ljubljani, trenutno pa je partner sklada tveganega kapitala Fil Rouge Capital v Zagrebu. V teh okvirjih je do sedaj sodeloval že pri več kot 100 investicijah v startup podjetja ter slišal več tisoč njihovih predstavitev. Tudi sam ima podjetniške izkušnje pa tudi teoretično znanje s tega področja, saj je v letu 2014 končal doktorat s področja odprtega inoviranja in je docent na Ekonomski Fakulteti Univerze v Ljubljani.





Mikrobranding

28.05.2024, 14:00

Mikrobranding je inovativen pristop k izboljšavi komunikacije in znamčenja lastne blagovne znamke. Branding (znamčenje) je razumevanje in usklajevanje želja obče komunikacije blagovne znamke. Neprepoznavna vizualna simbolika je težje zapomnljiva na saturiranem trgu, zato z načrtnim zasnovanjem branda jasneje nagovarjamo želeno publiko in se diferenciramo od konkurence. Brand je kot osebna izkaznica podjetja. Isti produkt ali storitev lahko predstavimo na nešteto različnih načinov, pomembno pa je izbrati lasten izraz, ki že na prvi pogled sporoča, kaj si, kako se želiš pokazati in zakaj to podjetje obstaja. Je ključen element za predstavitev podjetja in interno razumevanje vrednot, ki prepreči krizo identitete. Ob zaključku delavnice boste opremljeni z vajami in orodji, prilagojenimi za razvoj branda vašega podjetja.



Miha Artnak je direktor studia Ljudje. Studio Ljudje je domači, večkrat nagrajeni, strateško-oblikovalski studio deluje na področju ustvarjanja identitet brandov, produktov in kampanj. Sodeluje z globalnimi poslovnimi partnerji in se osredotoča na projekte, ki stremijo k trajnostnemu razvoju za svetlo prihodnost. Strokovno znanje brandinga, storytellinga, oblikovanja, delavnic, strategij, tipografije, ilustracije, uporabniške izkušnje, fotografije in tekstopisja uporabljajo kot orodje za kreiranje vrednosti naročnikom iz podjetniških, izobraževalnih in umetniških področij.



Marketing Crash Course

05.06.2024, 14:00

Delavnica obravnava temeljne koncepte trženja in udeležencem nudi celovit pregled ključnih trženjskih aktivnosti. Spoznali boste, kako postaviti cilje in identificirati ciljno publiko, različne tipe trženja in posebnosti različnih kanalov. Delavnica bo ponudila tudi praktične nasvete za oglaševanje na digitalnih kanalih, najboljše prakse, ki jih je treba slediti, in kako meriti učinke trženjskih aktivnosti.

V delavnico je vključen tudi praktičen segment, ki udeležencem omogoča uporabo njihovega znanja in predstavitev njihovega dela, vključujoč skupinske razprave, primere iz resničnega sveta in izpostavljanje najboljših praks, kar spodbuja aktivno sodelovanje udeležencev.



Saša Špiler je vodja marketinga v podjetju FirstClass, ki je specializirano za iskanje in izbor talentov. Z obsežnimi izkušnjami v kadrovske dejavnosti, mobilnosti, potovanjih in mobilnih aplikacijah je pripravljala digitalne strategije in upravljala celovito načrtovanje in izvajanje trženjskih kampanj na različnih digitalnih kanalih, s poudarkom na plačljivem oglaševanju.

Jerneja Faletič je specialistka za omnichannel uporabniško izkušnjo pri Triglav Skladih in izkušena strokovnjakinja na področju digitalnega marketinga. V svoji karieri je svetovala tako malim in srednje velikim podjetjem kot tudi korporacijam o tem, kako pripraviti in izvajati vsebinske in komunikacijske strategije; svetovala jim je o inbound marketingu, integraciji tehničnih platform za marketinško avtomatizacijo in podpirala njihovo komuniciranje preko različnih digitalnih kanalov.



Strategija vstopa na trg: uresničevanje tržnega potenciala ideje

06.06.2024, 14:00

Ste pripravljeni svoje ideje spremeniti v uspešno zgodbo? V svetu, kjer je inovacija gonilna sila, ni dovolj imeti odličen izdelek ali idejo. Ključ do uspeha je v načinu, kako vašo vizijo pripeljete na trg. Delavnica odgovarja na ključna vprašanja: kaj, kdo, kje in kako prodati. Verjetno veste, da 80 % novih izdelkov in kar 90 % start-up podjetij propade v prvem letu? Ne dovolite, da bi vaše trdo delo postalo še ena statistika. Delavnica vas bo opremila z bistvenimi orodji in vpogledi za uspešen začetek prodaje izdelka/storitve.

Delavnica vključuje:

- praktične vpogleda za doseganje izvedbene odličnosti;
- predstavitev učinkovitih taktik za globlje razumevanje vaše ciljne publike;
- razvoj okvirja za celovit trženjski načrt in
- vzpostavitev temeljev za robustno prodajno strategijo.



Jan Kajba je strokovnjak z več kot 15 leti mednarodnih izkušenj na področju B2C poslovnih strategij. Svoje izkušnje je pridobil v različnih strateških vlogah v multinacionalnih podjetjih v industriji potrošniških dobrin. Karierno pot je začel na področju upravljanja izdelkov v podjetju Robert Bosch GmbH, nadaljeval kot regionalni blagovni menedžer in komercialni menedžer pri GSK, čemur je sledila vloga vodje marketinga pri Coca-Cola HBC. Od leta 2018 Jan deluje kot svetovalec za mala in srednja podjetja ter start-upe na področju razvoja izdelkov in storitev, strategij vstopa na trg in komercialne odličnosti.



Prodaja in razvoj prodajnih kompetenc

10.06.2024, 14:00

Prodajna delavnica raziskuje, zakaj je miselnost ključnega pomena v prodajnem procesu, pri čemer primerja statično miselnost s konceptom miselnosti rasti. Odkrijte, kako vam lahko miselnost rasti pomaga pri premagovanju zavrnitev, kritike in prodajnih izzivov ter kako jo lahko razvijete. Skozi interaktivno učenje boste spoznali elemente, potrebne za rast vašega poslovanja na pravi način, in sicer z vprašanji, ki vam bodo pomagala razumeti ključne komponente uspeha - kdo so vaše stranke, zakaj bi morale izbrati vaš izdelek ali storitev in kako vzpostaviti odnos, ki ga ciljne stranke cenijo. Poglobili se boste v pravilo Pareto 80/20 in kako ga lahko uporabite za izboljšanje prodajnih rezultatov ter razpravljali o konceptu edinstvene prodajne vrednosti (USP) in kako jo lahko definirate za vaš izdelek ali storitev. Delavnica bo prav tako osvetlila različne prodajne faze in orodja, ki so ključna za učinkovito vodenje prodajnega komunikacijskega procesa.

Snježana Kupres prinaša na delavnico več kot 25 let izkušenj v prodaji, vključno z desetletjem izobraževanja v prodaji, pogajanjih in nevrolingvističnem programiranju (NLP). Kot izkušena trenerka in mediatorica, z izkušnjami v različnih storitvenih industrijah, je unikatno kvalificirana za vodenje udeležencev skozi proces izboljšanja prodajnih veščin in razvijanja kompetenc, ki so potrebne za uspeh v dinamičnem in konkurenčnem svetu prodaje.





Gradnja ekipe in vodenje

13.06.2024, 15:00

Podjetniški uspeh je odvisen od množice dejavnikov, vendar pa je zagotovo najpomembnejše dobro delovanje podjetniške ekipe v različnih fazah podjetniškega procesa. Razvoj poslovne ideje in prvih rešitev od podjetnikov zahtevata bistveno drugačne lastnosti in veščine kot razvoj podjetja kot dobro delujoče organizacije.

Na delavnici boste spoznali:

- pomen podjetniške skupine v različnih fazah razvoja podjetja;
- različne vloge v vsakem podjetniškem timu;
- izzive, ki jih za podjetniško skupino predstavljata rast in profesionalizacija podjetja;
- glavne pasti za uspeh podjetniške ekipe in
- dobre prakse, s katerimi se lahko izognete izzivom pri rasti podjetja.



Dr. Rok Stritar je ustanovitelj, večinski lastnik in prokurist v podjetju Kibuba d.o.o., ki upravlja 14 specializiranih trgovin z gorniško opremo v treh državah. Je zelo aktiven predavatelj na področju podjetništva in vodstvenih veščin, mentor številnim podjetnikom v različnih fazah razvoja ter svetovalec večjim poslovnim sistemom na področju inovativnosti in povečanju učinkovitosti delovanja.



Priprava predstavitve projekta (Pitching)

21.06.2024, 14:00

Kako učinkovito predstaviti podjetniški projekt? Predstavitve mora biti jasna, zanimiva in prilagojena interesnim skupinam - bodisi potencialnim kupcem, investitorjem ali poslovnim partnerjem. Uspešna predstavitve se začne z razumevanjem, da so njeni ključni elementi jasno definirana struktura, močna vizualna podpora s ppt diapozitivi in prepričljiv govorni nastop. Podrobno vam bodo predstavljene tudi pogoste napake pri pripravi predstavitve. Delavnica bo interaktivna, s praktičnimi vajami in primeri iz resničnega sveta, ki bodo služili kot primeri za oblikovanje vaših lastnih predstavitev, s ciljem, da do konca programa pripravite predstavitev, s katero se boste predstavili javnosti ob zaključku programa.

Dr. Aleš Pustovrh se s startup podjetji ukvarja že več kot 10 let. Med drugim je bil eden od ustanoviteljev ABC Pospeševalnika v Ljubljani, trenutno pa je partner sklada tvegane kapitala Fil Rouge Capital v Zagrebu. V teh okvirjih je do sedaj sodeloval že pri več kot 100 investicijah v startup podjetja ter slišal več tisoč njihovih predstavitev. Tudi sam ima podjetniške izkušnje pa tudi teoretično znanje s tega področja, saj je v letu 2014 končal doktorat s področja odprtega inoviranja in je docent na Ekonomski Fakulteti Univerze v Ljubljani.





ABC o financah in investicijah

27.06.2024, 14:00

Delavnica se osredotoča na razumevanje osnovnih konceptov računovodstva in na finance, ki so temelj za učinkovito upravljanje podjetja in sprejemanje informiranih poslovnih odločitev. Dobili boste vpogled v temelje računovodstva, s posebnim poudarkom na razumevanju računovodskih izkazov, kot sta bilanca stanja in izkaz poslovnega izida. Poglobili se boste tudi v procese presoje investicijskih projektov, kjer boste izvedeli, kako oceniti potencialne naložbe in njihovo ujemanje z dolgoročnimi cilji podjetja. Naučili se boste zastaviti realistične finančne cilje in razviti akcijske načrte, ki podpirajo dolgoročno rast in uspeh podjetja. Dodatno bo osvetljeno planiranje denarnih tokov in strategije financiranja poslovanja, ki so ključne za ohranjanje zdrave likvidnosti in financiranje tekočih operacij. Predstavljeni bodo tudi kazalniki poslovanja, ki so bistveni za merjenje in vodenje uspešnosti.



Matjaž Petrič je po zaključeni fakulteti in diplomski študiju nadaljeval študij na MBA rezidenčnem študiju EF in zaključil magistrski študij na področju financ. Je izkušeni finančni strokovnjak z več kot dvajsetimi leti vodilnih izkušenj v mednarodnih podjetjih. Znan je po svojem racionalnem in praktičnem pristopu k delu ter izzivom, kar mu omogoča, da učinkovito vodi ekipe in finančne strategije v različnih industrijah. Njegova kariera obsega delo v pomembnih vlogah pri vodilnih podjetjih, kot so Lek/Sandoz/Novartis, F. Hoffmann-La Roche in Knauf Insulation, kjer trenutno zaseda pozicijo generalnega direktorja in regionalnega finančnega direktorja.



Finančni viri za razvoj in pospešitev rasti

05.09.2024, 14:00

Delavnica o finančnih virih za razvoj in pospešitev rasti se osredotoča na različne faze financiranja podjetij, vključno z zasebnim kapitalom, angelskimi investitorji in tveganim kapitalom. Poudarek je na razumevanju, zakaj so določeni investitorji specializirani za različne razvojne stopnje podjetij in kako lahko podjetja optimizirajo svoje možnosti za pridobivanje investicij z nižanjem percepiranega tveganja. Razprava bo tekla tudi o pomembnosti širitve na tuje trge za privabljanje vlagateljev in ključnih meril uspešnosti, kot so strošek pridobitve stranke (CAC), življenjska vrednost stranke (LTV) in mesečni ponavljajoči se prihodki (MRR). Namen je, da pridobite več informacij o aktualnih možnostih za financiranje razvoja vašega podjetja.

Dr. Aleš Pustovrh se s startup podjetji ukvarja že več kot 10 let. Med drugim je bil eden od ustanoviteljev ABC Pospeševalnika v Ljubljani, trenutno pa je partner sklada tveganega kapitala Fil Rouge Capital v Zagrebu. V teh okvirjih je do sedaj sodeloval že pri več kot 100 investicijah v startup podjetja ter slišal več tisoč njihovih predstavitev. Tudi sam ima podjetniške izkušnje pa tudi teoretično znanje s tega področja, saj je v letu 2014 končal doktorat s področja odprtega inoviranja in je docent na Ekonomski Fakulteti Univerze v Ljubljani.





Pitch like a pro

10.09.2024, 14:00

Morda tega ne veste, vendar ste se rodili za prodajo. Ne nujno v dobesednem pomenu. Ni vam treba delati v prodaji, da bi dejansko prodajali. Učitelji prodajajo znanje, zdravniki določene načine zdravljenja, voditelji vizije in smeri ter umetniki svoj izraz. Prodajati je dobro! Čeprav je pogosto napačno prepričanje, da prodaja pomeni siljenje, nadlegovanje in manipulacijo ljudi, da kupujejo stvari, ki jih ne potrebujejo. To ni prav. Lahko in morate se naučiti drugačnega načina prodaje. To boste tudi počeli. Uporabili bomo znanstveni pristop, da vas naučimo, kako:

- predstaviti (prodati) svoje ideje investitorjem, tisku in strankam;
- pripraviti popolno predstavitev za zaključni dogodek programa in
- uporabljati pripovedovanje zgodb za pritegnitev pozornosti in pozitiven vpliv na ljudi.

Pripravite se na 3 intenzivne ure dela, kjer boste:

- analizirali študije primerov,
- delali na strukturi predstavitve,
- delali na osnovnih elementih pripovedovanja zgodb,
- delali na oblikovanju bolj empatičnih sporočil.



Piotr Bucki je arhitekt, ki je izbral oblikovanje stavkov in zgodb namesto stavb. Je igralec, ki je konference in delavnice izbral pred gledališkimi odri, in psiholog, katerega poslanstvo je pomagati ljudem boljše komunicirati. Je predavatelj na WSB, USWPS, SGH in Akademiji Leon Koźmiński, ponosen ambasador National Geographic Learning in avtor knjig. V zadnjih 20+ letih je pomagal podjetjem in startupom izpopolnjevati njihovo sporočilo z uporabo kognitivne psihologije in nevroznanosti. Teorijo preizkuša z delom z ekipami v Avstriji, Avstraliji, Nemčiji, Italiji, Sloveniji in na Poljskem.



Pitch training 1, 2, 3 in 4

PITCH TRAINING 1	12.09.2024 ob 14.00
PITCH TRAINING 2	24.09.2024 ob 14.00
PITCH TRAINING 3	26.09.2024 ob 14.00
PITCH TRAINING 4	01.10.2024 ob 14.00

Program Kreativnega inkubatorja se zaključi z javno predstavitvijo projektov. Namen Pitching delavnic je, da udeleženci oblikujejo kar se da učinkovito predstavitev in se pripravijo na javni nastop. Prva Pitch training delavnica je zasnovana tako, da udeležencem omogoči predstavitev prve verzije predstavitve in nato na podlagi komentarjev ter priporočil izvajalca delavnice in drugih udeležencev programa pripravo nove, izboljšane verzije. Namen delavnic je zagotoviti konstruktivno okolje, kjer lahko udeleženci prejmejo neposredne povratne informacije, ki jim pomagajo izpopolniti veščine predstavljanja in sporočilnost svojih projektov. V več iteracijah izoblikujejo končno verzijo predstavitve za nastop na Demo dnevu.

Dr. Aleš Pustovrh se s startup podjetji ukvarja že več kot 10 let. Med drugim je bil eden od ustanoviteljev ABC Pospeševalnika v Ljubljani, trenutno pa je partner sklada tveganega kapitala Fil Rouge Capital v Zagrebu. V teh okvirjih je do sedaj sodeloval že pri več kot 100 investicijah v startup podjetja ter slišal več tisoč njihovih predstavitev. Tudi sam ima podjetniške izkušnje pa tudi teoretično znanje s tega področja, saj je v letu 2014 končal doktorat s področja odprtega inoviranja in je docent na Ekonomski Fakulteti Univerze v Ljubljani.





Moč učinkovite predstavitve

19.09.2024, 14:00



Na delavnici boste udeleženci izvedeli:

- kako se pravilno pripraviti na javni nastop;
- kako izbrati in oblikovati odlično vsebino;
- kako pripraviti zanimiv uvod, jasno jedro in udaren zaključek;
- kako najbolje uporabiti svojo odrsko karizmo, da dosežemo namen predstavitve;
- kako vplivamo na sporočilo z govorico telesa in primernim glasom ter
- kako z uporabo pripovedništva vplivamo na čustva poslušalcev.

Na delavnici boste izvedli svojo predstavitev, predavateljica pa vas bo strokovno ovrednotila. Prejeli boste tudi povratne informacije o samem nastopu, karizmi in vsebini (kaj je bilo dobro in kako bi svoj nastop lahko še izboljšali oziroma nadgradili). Delavnica je interaktivna ter vključuje veliko praktičnih primerov, zaradi česar je znanje personalizirano in hitro prenosljivo v prakso.

Vesna Sodnik je v dveh desetletjih kariere že več tisoč ljudem poiskala prave besede in izbrusila govorico telesa, s katerimi so zablesteli na odru, pred sodelavci ali na prodajnem sestanku. Skozi najrazličnejša orodja in tehnike je številnim posameznikom pomagala ozavestiti, kako besede, ki jih uporabljajo za opisovanje svojih misli, idej, mnenj ali samega sebe, vplivajo na njihovo samopodobo, samozavest in samospoštovanje. Vesnin pristop je zagotovo edinstven, saj združuje tri ključna področja, povezana z učinkovito komunikacijo (retorične spretnosti, psihologijo osebnosti in veščine javnega nastopanja). Ustvarila je tudi edini program kombiniranega učenja, ki je še posebej primeren za dinamične čase, saj omogoča kombinacijo različnih medijev in pristopov, s katerimi se Vesna približa vsakemu uporabniku. V slovenskem prostoru Vesna velja za eno najbolje ocenjenih predavateljic, ki udeležence ne le pritegne z dinamičnim podajanjem vsebin, pač pa tudi motivira s svojo pozitivnostjo in nalezljivim humorjem.

VODILNI MENTORJI

Anuška Beltram, podjetnica

Nina Dremelj, investitorica in podjetnica

Nina Majcen, podjetnica

Aleš Pustovrh, investitor in podjetnik

Niko Slavnič, investitor in podjetnik

STROKOVNA KOMISIJA

Rok Kuhar, Akademija za likovno umetnost in oblikovanje

Peter Ličen, Lushna d.o.o.

Aleš Pustovrh, Ekonomska fakulteta

Niko Slavnič, investitor in podjetnik

Meta Štular, Center Rog



Program Kreativni inkubator izvaja
Center za kreativnost

Center za kreativnost (CzK)

Muzej za arhitekturo in oblikovanje (MAO)
Rusjanov trg 7, SI-1000 Ljubljana
+386 (0)1 548 42 70

www.czk.si
info@czk.si

Dodatne informacije:

Hana Vardjan, koordinator projektov
hana.vardjan@mao.si



Projekt je del programa Centra za kreativnost,
ki ga sofinancirata Evropska unija in Republika Slovenija.