



Dogodek je namenjen: študentom in diplomantom, ki jih zanima osebnostni in profesionalni razvoj, možnosti zaposlitve in mreženje.

Kraj in datum: Sobota, **19. november**, Ekonomska fakulteta v Ljubljani (dvorana Mobitel)

Čas dogodka: 8.00 – 16.30

Udeležba je BREZPLAČNA, obvezne prijave preko spleta na spodnji povezavi.

Prijavnica:

<https://docs.google.com/spreadsheet/viewform?formkey=dDcyRElidDdBckJncDZNNHpTZ2RCUGc6MQ>

Več informacij o forumu: <http://www.aiesec.si/forum>

Youth to Business Forum je priložnost za vzpostavljanje dialoga med predstavniki mladine in poslovnega sveta, ki ponuja možnost obravnave in odkrivanja problematik ter rešitev na temo usmerjanja inovativnosti mladine, razvoja vodstvenih sposobnosti in managementa.

Konferenca vsebuje dve seriji delavnic in okroglo mizo, kjer vodilni podjetij delijo svoje znanje in prisluhnejo mnenju udeležencev.

Častni govornik:

Župan Ljubljane, **Zoran Jankovič**, bo odprl konferenco z uvodnim nagovorom, kjer bo poudaril pomembnost vključevanja mladih ter prevzemanja pobude in odgovornosti za boljši jutri.

Gostje na okrogli mizi: (debata bo potekala v angleškem jeziku)

- moderatorka **Nataša Tovornik**, direktorica podjetja **Inspiris** in AIESEC Alumni
- **Christof Droste**, generalni direktor podjetja **Hella Saturnus** (Manager leta 2011)
- **Biljana Weber**, generalna direktorica podjetja **Microsoft** Slovenija
- **Davor Fabčič**, generalni direktor podjetja **Mercuri International** Slovenija
- **Igor Maroša**, Principal (Senior Partner) v podjetju **A.T. Kearney** JV Evropa

Partnerji pri izvedbi delavnic:



Informacije o delavnicah:

Nosilec delavnice	Ime	Opis
A.T. Kearney	Reševanje poslovnih problemov	Predstavitve strukturiranega pristopa k reševanju poslovnih problemov in omogočanje razvoja naravnosti k poslovnim rešitvam, izkušenj v timskem delu in prezentacije. Vpogled v podjetje A.T. Kearney in odgovori na morebitna vprašanja v zvezi s kariero v top management svetovanju.
Mercuri International	Vodenje v prodaji	Razumevanje poslovne prodaje in strategij v ozadju. Predstavitve okvirjev s pomočjo katerih vodimo prodajne procese oziroma prodajne ekipe s pomočjo poslovnega primera (business case).
NLB d.d.	Kadrovsko selekcijski proces	Priprava in izvršba kadrovsko selekcijskega postopka s pomočjo poslovnega primera (business case). Vpeljava strateškega pristopa k podpori poslovnim odločitvam in identificiranje vloge ključnih položajev v organizaciji.
Microsoft	Inovacije z uporabo sodobnih tehnologij	Opis delavnice bo posredovan preko spleta in e-maila.
PricewaterhouseCoopers	Vodenje globalne organizacije	Opis delavnice bo posredovan preko spleta in e-maila.

Podporniki in organizacijski partnerji

