

Datum: 2. 3. 2026

TRGOVINSKA
ZBORNICA SLOVENIJE®
Slovenian Chamber of Commerce

Akademija TZS

Dunajska cesta 167, SI-1000 Ljubljana
t: +386 1 58 98 212, +386 1 58 98 213
e: info@tzslo.si, www.tzslo.si

Matična številka: 2246473000
ID številka za DDV: SI67994598
Številka TRR: SI56 0400 0027 8921 404

AKADEMIJA TZS – 1/2026

Za vas, spoštovani člani Trgovinske zbornice Slovenije, smo že pripravili prvi letošnji napovednik dogodkov, s katerim vas **seznanjamo s prihajajočimi seminarji in izobraževanji »Akademija TZS«**.

Na vse dogodke TZS se vsi zainteresirani lahko prijavite preko spletne prijavnice na spletni strani TZS: www.tzslo.si – zavihek »Akademija TZS«.

Za vsa dodatna pojasnila glede seminarjev in izobraževanj sta vam na zbornici na razpolago Lucija Dobnikar Premk – tel.: 01 58 98 209 in e-pošta: lucija.dobnikar@tzslo.si ali Bernarda Jerina Pavlič – tel.: 01 58 98 212/213 in e-pošta: info@tzslo.si.

Vljudno vas vabimo, da se nam na predvidenih dogodkih pridružite!



BREZPLAČNA TRGOVINKO-VA DELOVNOPRAVNA KLEPETALNICA

Trgovinska zbornica Slovenije (TZS) bo tudi v letu 2026 nadaljevala z izvajanjem **brezplačne TRGOVINKO-VE DELOVNOPRAVNE KLEPETALNICE**, ki jo za člane TZS izvajamo vsak tretji četrtek v mesecu. Tudi v prihodnje vas bomo z zanimivimi gosti in strokovnjaki seznanjali z aktualnimi temami s področja delovnopravne zakonodaje ter varnosti in zdravja pri delu.

V okviru klepetalnice bodo obravnavane:

- **novosti oziroma predvidene novosti s področja delovnopravne zakonodaje in zakonodaje s področja varnosti in zdravja pri delu** ter
- **vsebine, ki povzročajo težave pri izvajanju zakonodaje v praksi.**

Klepetalnica je namenjena vsem, ki se pri svojem delu srečujete z navedenimi področji, zato vas vabimo, da se pridružite skoraj 1000 slušateljem, ki so se »četrtkovega klepetala« udeleževali do sedaj.

Ob tem vas **vabimo, da nam tudi vi predlagate aktualne vsebine**, saj želimo klepetalnico čim bolj prilagoditi potrebam članov in vas seznanjati z vsebinami, ki

jih potrebujete tako za učinkovito izvajanje vsakodnevnih nalog kot tudi za načrtovanje poslovnih procesov v prihodnje.

TRGOVINKO-va delovnopravna klepetalnica poteka enkrat mesečno, in sicer **vsak tretji četrtek v mesecu (z izjemo julija, avgusta in decembra), s pričetkom ob 13.00 uri preko spletne platforme ZOOM**. Traja cca. 1,5 ure. **Termini TRGOVINKO-ve delovnopravne klepetalnice v letu 2026 so sledeči:**

- 19. marec 2026 ob 13.00 uri;
- 16. april 2026 ob 13.00 uri;
- 21. maj 2026 ob 13.00 uri;
- 18. junij 2026 ob 13.00 uri;
- 17. september 2026 ob 13.00 uri;
- 15. oktober 2026 ob 13.00 uri;
- 19. november 2026 ob 13.00 uri.



VABI: Označite si termine v svojem koledarju!

TRGOVINKO-vo delovnopravno klepetalnico vodijo:

- Barbara Krivic, pravna svetovalka TZS - področje delovnopravne zakonodaje in področje zaposlovanja tujcev, zdravstvene in pokojninske zakonodaje,
- Karmen Fortuna, pravna svetovalka TZS - področje varnosti in zdravja pri delu ter varstva osebnih podatkov.

Podrobnejšo vsebino vsakokratne TRGOVINKO-ve delovnopravne klepetalnice in prijavnico, bomo objavili sproti.



BREZPLAČNA REGIJSKA SREČANJA TZS

V okviru Akademije TZS v letu 2026 ponovno organiziramo **brezplačna regijska srečanja s člani Trgovinske zbornice Slovenije**, na katerih se člani lahko seznanim z najpomembnejšimi novostmi na zakonodajnem področju, ki so pomembna za poslovanje prav vsakega podjetja ne glede na njegovo velikost.

Brezplačna regijska srečanja organiziramo na različnih lokacijah po Sloveniji, sama srečanja pa potekajo **med 12.45 in 15.00 uro**. Termine in lokacije brezplačnih regijskih srečanj TZS v letu 2026 bomo objavili sproti, predvidevamo pa, da bosta prvi dve takšni srečanji izvedeni v mesecu maju in juniju.

Na regijskih srečanjih se nam bodo pridružili tudi **strokovnjaki podjetja A1, programskega partnerja TZS**, ki nam bodo preko praktičnih primerov predstavili področje kibernetске varnosti in zaščite podjetja pred najbolj pogostimi grožnjami, ki z razvojem tehnologij postaja vse bolj aktualno, pa tudi kompleksno.

Po končani predstavitvi vam bodo vodstvo in svetovalci Trgovinske zbornice Slovenije **na voljo za vsa vaša dodatna vprašanja**, zato vljudno vabljeni, da se nam pridružite in izkoristite priložnost pestrega programa za pridobitev svežih ter aktualnih informacij. Na takšnem srečanju lahko **člani predstavite vaša stališča in mnenja** do aktualnih zakonodajnih rešitev oziroma orišete težave, s katerimi se srečujete pri izvajanju zakonodaje v praksi, **katere vsebine pogrešate** ter se nenazadnje **družite tudi z ostalimi prisotnimi predstavniki podjetij iz vaše regije**. Podrobnejši program brezplačnega regijskega srečanja TZS in prijavnico bomo objavili sproti.



NOVOST V LETU 2026 – REDNA SREČANJA ČLANOV DELOVNIH TELES TZS, SEJNA SOBA TZS

Redna srečanja članov delovnih teles TZS od vključno aprila 2026 dalje

TZS v letu 2026 uvaja novost v okviru delovanja različnih delovnih teles (sekcij, komisij, delovnih skupin), ki so namenjene strokovnemu sodelovanju s člani ter oblikovanju zborničnih stališč, pobud in predlogov. Preko rednih srečanj članov posameznih delovnih teles bo strokovna služba TZS le-te še bolj aktivno seznanjala z aktualnimi vsebinami ter jih spodbujala k posredovanju povratnih informacij iz prakse kot tudi k druženju in izmenjavi izkušenj, ki so še posebej dragocene za mikro, mala in srednja podjetja.

Napovedujemo naslednja srečanja:

- **Komisija za izobraževanje** - na ravni Ministrstva za vzgojo in izobraževanje ter Centra RS za poklicno izobraževanje se je odprla razprava o prihodnjem razvoju poklicnega in strokovnega izobraževanja, tudi z vidika poklica prodajalca, ki postaja vse bolj svetovalno usmerjen, kar pa pomeni, da mora biti ta kader specialistično strokovno izobražen ter dodatno podkrepjen s prodajnimi in drugimi mehкими veščinami – kako se mora prilagoditi izobraževalni sistem za doseg tega cilja? Mnenje članov komisije, ki ga bomo pridobili v okviru načrtovanega srečanja bo podlaga za oblikovanje stališča TZS in usmeritev za naše nadaljnje delo na področju izobraževanja.
- **Komisija za živila** - v prihodnjih dveh do treh letih pričakujemo pripravo in sprejem predpisov na podlagi novega Zakona o hrani ter Zakona o varni hrani in krmi, vse več pa je tudi različnih srečanj s predstavniki MKGP, UVHVVR, v katerih sodelujemo deležniki, stalnica pa so tudi aktivnosti Varuha odnosov v verigi preskrbe s hrano, na katere se mora zbornica ažurno odzivati.
- **Sekcija malih trgovcev in zadrug** – TZS v jeseni 2026 načrtuje izvedbo 2. Problemske konference malih trgovcev in zadrug – vljudno vas vabimo k posredovanju predlogov vsebin, ki bi jih obravnavali na tokratni konferenci in jih bomo najprej proučili v okviru srečanj sekcije.
- **Delovna skupina za varnost in zdravje pri delu** – s člani že obravnavamo osnutek novega Pravilnika o zdravstvenih pregledih delavcev, v okviru srečanja bodo po potrebi oblikovane še dodatne pripombe, predlogi in stališča glede na razvoj pogajanj v okviru Strokovnega odbora ESS.
- **Komisija za okolje** – na EU ravni Evropska komisija v letu 2026 predvideva določene poenostavitve preko Okoljskega omnibusa, kasneje tudi preko t.i. Circular economy acta. V pričetku leta naj bi Komisija objavila tudi nove smernice, vezane na Uredbo o embalaži in odpadni embalaži (PPWR). V zvezi z Direktivo SUP, bo Komisija odprla javno posvetovanje, saj ima v letu 2027

obveznost oceniti učinke Direktive. Konec leta pa bodo stopile v veljavo tudi (na novo poenostavljene) obveznosti po Uredbi o omogočanju dostopnosti nekaterih primarnih in drugih proizvodov, povezanih s krčenjem in degradacijo gozdov (EUDR).

- **Komisija za gospodarski sistem in potrošnike** – februarja letošnjega leta stopa v veljavo novela Zakona o splošnem upravnem postopku (ZUP-I), ki pomembnejše spremembe vnaša predvsem na področju vročanja. V zakonodajnem postopku je prenos evropskih direktiv v Zakon o varstvu potrošnikov. Tekom leta bo predvidoma prišlo tudi do prenašanja poenostavitev korporativnega poročanja in obveznosti po Direktivah CSRD in CS3D preko Zakona o gospodarskih družbah, v nacionalni pravni red.
- **Komisija za neživila – tehnika, pohištvo, gradbeni proizvodi in drugo** – konec leta 2025 so bile v UL EU objavljene pričakovane Smernice za uporabo zakonodajnega okvira EU o splošni varnosti proizvodov s strani podjetij, ki jih bomo vključili v razpravo s člani in skupaj pregledali ključna pojasnila. Opravili bomo pregled aktualne zakonodaje, ki je v postopku sprejemanja in bo imela v naslednjem obdobju vpliv na poslovanje z določenimi vrstami blaga, na primer še eno leto je do začetka uporabe nove Uredbe EU o varnosti strojev; v pripravi na ravni EU pa so tudi standardi na področju uvajanja digitalnega potnega lista za izdelke, ki se predvideva v več tehničnih predpisih in naj bi olajšal poslovanje na področju zagotavljanja dokumentacije in določenih informacij o izdelkih. V okviru poenostavitev EU zakonodaje je v t.i. Okoljski omnibus vključenih nekaj predlogov sprememb na področju EU zakonodaje o baterijah in odpadnih baterijah, ki se neposredno uporablja v vseh državah članicah. Zakonodaja o baterijah, ki je v Sloveniji že prenesena v nacionalni predpis, se bo predvidoma še v tem letu dopolnila predvsem v delu, ki se nanaša na ravnanje z odpadnimi baterijami, kamor so vključene med drugim tudi obveznosti trgovcev z baterijami.

POMEMBNO!

Člane TZS seznanjamo, da bo **v četrtek, 12. marca 2026 ob 9.00 uri** – sejna soba TZS/3. nadstropje, Dunajska cesta 167, Ljubljana (poslovna stavba Rotonda) potekal sestanek:

- **Komisija za neživila – tehnično blago**, ki bo s skupnim razpravam s člani glede ključnih izzivov trgovine obravnavala predvsem vidik regulatornega okvira (EU, SI) ter številne predpise, ki so v pripravi ali v fazi implementacije ter vplivajo na poslovanje trgovine z neživilskim, v tem primeru s tehničnim blagom (**varstvo potrošnikov; digitalizacija; okoljske zahteve; zeleni prodajni program – v pripravi spremembe za gnojila; tehnični predpisi »CE« in splošna varnost, dostopnost za invalide**, itd.).

- **Komisija za neživila – tekstil in obutev** – na področju zakonodaje o tekstilnih izdelkih, obutvi so na ravni EU predvidene spremembe, ki se dotikajo tudi okoljskih obveznosti. Največ vprašanj s strani trgovcev s tekstilnimi izdelki in obutvijo pa na TZS zaznavamo na področju potrošniške zakonodaje, in sicer glede pravil o izvajanju popustov, pa tudi kako je v primeru prodaje na daljavo (vračila, zakonski časovni roki), zato bomo na srečanje vključili tudi te vsebine.
- **Komisija za davčno, finančno in računovodsko področje** – poleg rednega seznanjanja in razprave o zakonodajnih predlogih na vsebinah, ki jih pokriva ta komisija tekom javnih obravnav, bomo glede na prejete pobude s strani resornega ministrstva, v razpravo te komisije, vključili informacije glede stanja

na področju priprave zakonodajnih podlag v RS glede faznega sprejemanja elektronskega plačevanja na prodajnih mestih; ob tem pa tudi informacije na ravni EU, kot je napredek na področju digitalnega evra, pa tudi druge zakonodaje na področju plačil (npr. takojšnja plačila) in širše.

- **Komisija za spletno prodajo** – pregled stanja na področju zakonodaje ter predvidenih sprememb, predvsem s področja neživil (EU zakonodaja), objavljena je bila na primer nova Uredba o igračah na ravni EU, ki bo prinesla nekatere novosti, določena pa so tudi prehodna obdobja. Pogovor bo tekel tudi o tem, ali so sprejeti ukrepi Evropske komisije, ki so predvideni v tem letu glede vzpostavljanja enakih pogojev za evropske trgovce in trgovce iz tretjih držav zadostni, ali pa bi bilo poleg uvedbe poenotene dajatve oziroma kasneje carin pri paketih manjše vrednosti (pod 150 €), smiselno sprejeti še dodatna pravila oziroma nadzor za trgovce iz tretjih držav, na primer glede enakega spoštovanja EU zakonodaje o varnosti izdelkov, varstvu potrošnikov, okoljske zakonodaje.
- **Komisija za raziskave in trgovinski informacijski sistem** – načrtujemo srečanje komisije v prvem četrtletju leta 2026. Glavna tema bo priprava Trgovinskega odseva 2026, hkrati pa bomo preverili delo na celotnem podatkovnem področju na zbornici in usmeritvah za prihodnje.
- **Sekcija slovenskih franšizing družb**



**BREZPLAČNI SEMINAR »PREDSTAVITEV MEHANIZMA CBAM:
POLNA VELJAVNOST OD 1. 1. 2026 IN KAJ TO POMENI ZA
UVOZNIKE«, SEJNA SOBA TZS/ONLINE, 5. 3. 2026**

Vljudno vas vabimo, da se udeležite brezplačnega seminarja **»PREDSTAVITEV MEHANIZMA CBAM: polna veljavnost od 1. 1. 2026 in kaj to pomeni za uvoznike«**, ki bo potekal **dne 5. marca 2026 ob 9.00 uri, v sejni sobi Trgovinske zbornice Slovenije, na naslovu Dunajska cesta 167, Ljubljana** ter hkrati **preko platforme ZOOM (hibridna oblika)**.

Glede na zaznana vprašanja s strani **trgovcev s tehničnim blagom** (jeklo, aluminij, cement, gnojila...), bomo tematiko mehanizma CBAM ter njegovega vpliva na postopke za trgovce in dokumentacijo ob uvozu ter na stroške, povezane z določenimi izdelki v ciljnih sektorjih, predstavili na seminarju v sodelovanju s Finančno upravo RS.

PROGRAM

- **Pravne podlage in cilj CBAM ter zakonodaje**
- **Katero blago znotraj sektorjev blaga (cement, železo in jeklo, aluminij, EE, gnojila in vodik) zapade v mehanizem – npr. cevi, cisterne, vijaki, sorniki, matice, tirni vijaki (tirfoni), vijaki s kavljem, kovice, klini za natezanje, razcepke, podložke (vključno z vzmetnimi podložkami) in podobni izdelki, iz železa ali jekla, katera gnojila, itd...**
- **Ključne zahteve za trgovce (uvoznike na EU trg)**
- **Kaj za podjetja pomeni konec prehodnega obdobja in na kaj moram kot uvoznik paziti od 1. 1. 2026 dalje (polna veljavnost CBAM)**

- Časovni roki glede poročanja in kako se poroča
- Vlaganje carinskih deklaracij
- Kaj so CBAM kuponi
- Katere podatke oziroma listine moram pridobiti od proizvajalca oziroma dobavitelja

Seminar je namenjen: podjetjem, ki trgujete z izdelki iz sektorjev: **cement, železo in jeklo, aluminij, električna energija, gnojila in vodik**. Mehanizem za ogljično prilagoditev na mejah (CBAM) je okoljski mehanizem, katerega **cilj je, da izdelki iz uvoza vsebujejo strošek ogljičnega odtisa**, s čimer naj bi se preprečilo uhajanja ogljika zaradi selitve proizvodnje iz EU v druge države, ki so glede zmanjšanja emisij manj ambiciozne, mehanizem pa naj bi izenačil obdavčitev domačih in uvoženih proizvodov. Spomnimo, da od 1. 1. 2026, ko CBAM stopi v polno veljavo, uvoz blaga brez statusa pooblaščenega deklaranta CBAM ni več mogoč.

PREDAVATELJICA: ga. Ajda Thurnherr, Finančna uprava Republike Slovenije

Vabljeni, da nam vaša vprašanja posredujete predhodno na marjanca.simsic@tzslo.si

Vljudno vabljeni. Kotizacije NI!



WEBINAR »OPTIMIZIRAJ SVOJO SPLETNO STRAN«, ONLINE, 10. 3. 2026

Vljudno vabljeni, da se nam **dne 10. 3. 2026 med 9.00 in 12.30 uro, preko platforme ZOOM** pridružite na webinarju **»Optimiziraj svojo spletno stran«**.

Kako optimizirati svojo spletno stran in premagati konkurenco na Googlu? Razkrite taktike, ki vas bodo pripeljale do top pozicij na Googlu.

Izobraževanje vključuje naslednje vsebinske sklope:

- Kaj je optimizacija spletnih strani in pomen organskih pozicij na iskalniku Google.si
- Zakaj je izbira pravih ključnih besed bistvenega pomena za uspešno optimizacijo?
- 10 najpomembnejših zadev, ki jih moramo narediti na spletni strani, da pridemo do top pozicij na iskalnikih
- Pomen zunanjih povezav in osnove gradnje povezav

Zakaj se udeležiti seminarja?

Če se želite prebiti na prvo stran iskalnika Google in izkoristiti ogromen potencial, ki ga prinašajo dobre pozicije, potem seminarja Optimizacija spletnih strani preprosto ne smete zamuditi. Na 4-urnem seminarju boste na podlagi številnih

praktičnih primerov in konkretnih napotkov izvedeli, kako lahko pripeljete vašo spletno stran do top pozicij.

Komu je seminar namenjen?

Seminar Optimizacija spletnih strani je namenjen vsem lastnikom in urednikom spletnih strani, ki se zavedajo, da so top pozicije na iskalnikih ključnega pomena. Prve pozicije namreč generirajo večino klikov, ki se zgodijo na iskalnikih. Če vaše spletne strani uporabniki ne bodo našli med prvimi zadetki, bodo pač obiskali vašo neposredno konkurenco in tam opravljali nakupe. Vi pa boste dobili le drobtinice. Si lahko privoščite, da vas ni med prvimi zadetki na strani rezultatov iskanj?

Predavatelj: mag. Radoš Skrt je specialist za Google in Facebook oglaševanje ter za optimizacijo spletnih strani (SEO). Je redni predavatelj na seminarjih in konferencah, ki obravnavajo tematiko internetnega marketinga. Med leti 2007 in 2014 je bil zaposlen kot internetni direktor za Slovenijo v podjetju Studio Moderna, kjer je bil s svojo ekipo odgovoren za poslovanje spletnih trgovin Dormeo, Top Shop, itd., ki so vsako leto ustvarile nekaj milijonov evrov prometa. Rezultat njegovega več kot 25 letnega preučevanja teoretičnih in praktičnih vidikov internetnega marketinga je tudi več kot 180 objavljenih strokovnih člankov v dnevnikih in revijah. Njegovo podjetje Nasvet.com ima že vrsto let status Google Partner in pridobljene številne strokovne certifikate.

Splošni pogoji: Za člane znaša kotizacija 55,00 EUR z DDV na udeleženca, za nečlane pa 150,00 EUR z DDV na udeleženca. Znesek kotizacije nakažite na TRR pri OTP banki d.d.: 0400 0027 8921 404 – sklic 3007. Prijavnico in dokazilo o plačilu nam lahko pošljete po pošti: TZS, Dunajska 167, 1000 Ljubljana ali na e-naslov: info@tzslo.si. Znesek vplačane kotizacije se vrne v primeru, da se pisno odjavite vsaj 3 delovne dni pred izvedbo dogodka, v nasprotnem primeru vam bomo kotizacijo, kljub neudeležbi, zaračunali v celoti. Kotizacijo povrnemo tudi v primeru, da dogodka ne izvedemo, o čemer vas bomo pravočasno obvestili, zato vas prosimo, da navedete elektronski naslov, kamor lahko sporočimo morebitne spremembe oziroma odpoved. S prijavo potrjujete, da so prijavljene osebe predstavniki navedenega podjetja. Posredovane osebne podatke bo TZS uporabljala samo za namen izvedbe dogodka, obveščanja prijavljenih in posredovanja morebitnih gradiv.



**DELAVNICA SPOZNAVANJA IN UPORABE GenAI ORODIJ
ZA IZBOLJŠANJE INDIVIDUALNE IN EKIPNE UČINKOVITOSTI,
SEJNA SOBA TZS, 17. 3. 2026**

Vljudno vabljeni, da se nam **dne 17. 3. 2026 med 9.00 in 13.00 uro, v sejni sobi TZS** pridružite na **delavnici »Spoznavanja in uporaba GenAI orodij za izboljšanje individualne in ekipne učinkovitosti«.**

Program delavnice:

- Uvod, pričakovanja, namen in cilji
- Osnove GenAI in GPT področja, orodij in trenutno stanje razvoja

- Prikaz najpogostejših in zanimivejših primerov uporabe na modelih in orodjih: ChatGPT, Copilot, Gemini, Claude, Grok, Mistral, HeyGen, NotebookLM, Sora, Veo, Suno ...
- Prikaz in testiranje funkcij in zmogljivosti: Basic and Advance Prompting, Advance Voice Mode, Image and Video Generation, Vision, Reasoning, Deep Research, Projects, Canvas, Custom GPTs, Data Analytics, Search, Document Generation, Custom Instructions, Memory, Temporary Chats,
- Odprti in zaprti modeli, dostopi, varnostne omejitve in pravila podjetja
- Individualno in delo v manjših skupinah - interakcija z orodji, prompting, prilagajanje, iteriranje - ob upoštevanju internih pravil naročnika
- Pripravljeni primeri za konkretna področja in vloge udeležencev naročnika
- Identifikacija dodatnih področij naročnika, kjer GenAI prinese izboljšave

Predavatelj: mag. Matej Golob je izkušen facilitator, trener, moderator, mentor in govornik. Lastnik podjetja CorpoHub z izkušnjami iz več kot 500 delavnic, nastopov in treningov s področja strategij, učinkovitosti, agilnosti, inovativnosti in umetne inteligence, predvsem v večjih slovenskih in mednarodnih podjetjih.

Delavnica je namenjena vsem, ki si želijo poglobiti osnovno poznavanje orodij in uporabe Generativne Umetne Inteligence (GenAI), kot je ChatGPT Copilot, Gemini in AI agenti in ostala orodja.

Splošni pogoji: Za člane znaša kotizacija 75,00 EUR z DDV na udeleženca, za nečlane pa znaša 150,00 EUR z DDV na udeleženca. Znesek kotizacije nakažite na TRR pri OTP banki d.d.: 0400 0027 8921 404 – sklic 3007. Prijavnico in dokazilo o plačilu nam lahko pošljete po pošti: TZS, Dunajska 167, 1000 Ljubljana ali na e-naslov: info@tzslo.si. Znesek vplačane kotizacije se vrne v primeru, da se pisno odjavite vsaj 3 delovne dni pred izvedbo dogodka, v nasprotnem primeru vam bomo kotizacijo, kljub neudeležbi, zaračunali v celoti. Kotizacijo povrnemo tudi v primeru, da dogodka ne izvedemo, o čemer vas bomo pravočasno obvestili, zato vas prosimo, da navedete elektronski naslov, kamor lahko sporočimo morebitne spremembe oziroma odpoved. S prijavo potrjujete, da so prijavljene osebe predstavniki navedenega podjetja. Posredovane osebne podatke bo TZS uporabljala samo za namen izvedbe dogodka, obveščanja prijavljenih in posredovanja morebitnih gradiv.



BREZPLAČNI WEBINAR ZA TRGOVINO Z NEŽIVILI »SPLOŠNA VARNOST PROIZVODOV IN POSTOPEK V PRIMERU ODPOKLICA BLAGA«, ONLINE, 19. 3. 2026

Vljudno vas vabimo, da se udeležite **brezplačnega webinarja za trgovino z neživili »Splošna varnost proizvodov in postopek v primeru odpoklica blaga«**, ki bo potekal **dne 19. marca 2026 ob 9.00 uri, preko platforme ZOOM**, na temo enega ključnih predpisov za proizvodnjo in trgovanje z neživilskim blagom na EU trgu, ki določa, da gospodarski subjekti dajejo na trg samo varne proizvode oziroma omogočajo dostopnost samo varnih proizvodov na trgu, določa pa tudi vidike in elemente ocenjevanja varnosti. Obseg uporabe Uredbe o splošni varnosti proizvodov (Uredba EU 2023/988; v nadaljevanju: Uredba) je zelo širok,

Uredba se uporablja od 13. 12. 2024 v vseh državah članicah in velja za nove, rabljene, popravljene ali predelane izdelke:

- ki so na voljo za distribucijo, potrošnjo ali uporabo v EU ("dani ali dostopni na trgu"), bodisi brezplačno ali proti plačilu, ki niso zajeti v drugi posebni zakonodaji EU o varnosti proizvodov,
- za katere veljajo obstoječe posebne varnostne zahteve EU glede tveganj in vidikov, ki v njih še niso zajeti;
- velja za izdelke, ki se potrošnikom v EU ponujajo prek vseh prodajnih kanalov

Nekaj poudarkov iz vsebine webinarja:

- **Ključne pravne podlage (EU, SI) na področju splošne varnosti proizvodov;**
- **Za katere proizvode se Uredba o splošni varnosti ne uporablja;**
- **Katere so obveznosti gospodarskega subjekta glede zagotavljanja varnosti proizvodov, če v dobavni verigi izdelka nastopam kot uvoznik/ pooblaščen zastopnik/distributer/lastnik blagovne znamke;**
- **Zakaj je dobro, da kot distributer poznam tudi obveznosti proizvajalca in uvoznika;**
- **Kateri podatki, informacije morajo spremljati proizvode za potrošnika, kaj je tehnična dokumentacija proizvoda po Uredbi, kdo jo pripravi, kje in kako dolgo se hrani ter v kakšnem jeziku?**
- **Kaj pomeni zahteva Uredbe po odgovorni osebi za proizvode, dane na trg Unije;**
- **Katera so posebna pravila za prodajo na daljavo;**
- **Katere so posebne varnostne obveznosti ponudnikov spletne tržnice;**
- **Zakaj vzpostaviti notranje postopke za varnost proizvodov;**
- **Ali so za lažje izvajanje Uredbe o splošni varnosti proizvodov na razpolago tudi Smernice?**
- **Katere najpogostejše kršitve ob nadzoru zakonodaje o splošni varnosti zaznava TIRS,**
- **Kako se pripraviti za primer, da je potrebno določen izdelek odpoklicati? Kdaj pride do tega in na koga se kot trgovec lahko obrnemo za pomoč? Katere so pravne podlage? Kaj je umik in kaj odpoklic izdelka?**
- **Kaj je sistem sledljivosti in kaj je sistem hitrega obveščanja, EU spletni portal Safety Gate in Safety Business Gateway in čemu sta namenjena ter za katere vrste neživilskih izdelkov?**

Predavatelja:

- **ga. Breda GORŠEK**, vodja Sektorja za proizvode, Ministrstvo za gospodarstvo, turizem in šport
- **g. Luka RUS**, enotna kontaktna točka Safety Gate, Tržni inšpektorat RS

Vabljeni, da nam vaša vprašanja posredujete vnaprej na marjanca.simsic@tzslo, da boste v največji meri lahko odgovore prejeli že tekom webinarja.

Vljudno vabljeni k prijavi. Kotizacije NI!



WEBINAR »VSEBINSKA OPTIMIZACIJA KATEGORIJ IN PRODUKTOV V SPLETNIH TRGOVINAH« ONLINE, 14. 4. 2026

Trgovinska zbornica Slovenije bo v sodelovanju s svojim programskim partnerjem **Creatim d.o.o.**, dne **14. 4. 2026 med 9.00 in 11.00 uro**, preko spletne platforme **ZOOM** organizirala **brezplačni webinar »Vsebinska optimizacija kategorij in produktov v spletnih trgovinah«**.

Vsebinska optimizacija kategorij in produktov za spletne iskalnike je ena izmed ključnih strategij za uspeh e-commerce spletnih trgovin, saj dokazano pripomore k izboljšanju vidnosti v iskalnikih, kot je Google.

Ali ste se kdaj strateško ukvarjali z vsebino kategorij in posameznih izdelkov iz vidika optimizacije za iskalnike in pogovorne agente? Ker optimizacija cilja na izboljšanje organskih (neplačljivih) rezultatov v iskalnikih, je to ena izmed najbolj stroškovno učinkovitih metod za dolgoročno pridobivanje kakovostnega spletnega prometa. Višja uvrstitev pomeni večjo izpostavljenost, kar vodi do več obiskovalcev in posledično več nakupov.

Na webinarju bomo s pomočjo konkretnih primerov odgovarjali na naslednja vprašanja:

1. Kakšni so trendi na področju spletnega iskanja (Google in AI)?
2. Kaj sploh je vsebinska SEO optimizacija v letu 2026?
3. Kako narediti analizo in izbor prioriteten kategorij?
4. Katere elemente optimizacije moramo upoštevati?
5. Katera (brezplačna) orodja nam lahko pri tem pomagajo?
6. Kako nam pri velikem obsegu izdelkov lahko pomaga AI?

Webinar je namenjen lastnikom in skrbnikom spletnih trgovin, urednikom spletnih katalogov, marketinškim ekipam spletnih trgovin ter vsem, ki so odgovorni za spletno vsebino, optimizacijo in rast prodaje v e-commerce segmentu.

Predavatelj: g. Gregor Štern, strokovnjak za spletni marketing, Creatim d.o.o.

Splošni pogoji: Za člane je kotizacija brezplačna, za nečlane pa znaša 60,00 EUR z DDV na udeleženco. Znesek kotizacije nakažite na TRR pri OTP banki d.d.: 0400 0027 8921 404 – sklic 3007. Prijavnico in dokazilo o plačilu nam lahko pošljete po pošti: TZS, Dunajska 167, 1000 Ljubljana ali na e-naslov: info@tzslo.si. Znesek vplačane kotizacije se vrne v primeru, da se pisno odjavite vsaj 3 delovne dni pred izvedbo dogodka, v nasprotnem primeru vam bomo kotizacijo, kljub neudeležbi, zaračunali v celoti. Kotizacijo povrnemo tudi v primeru, da dogodka ne izvedemo, o čemer vas bomo pravočasno obvestili, zato vas prosimo, da navedete elektronski naslov, kamor lahko sporočimo morebitne spremembe oziroma odpoved. S prijavo potrjujete, da so prijavljene osebe predstavniki navedenega podjetja. Posredovane osebne podatke bo TZS uporabljala samo za namen izvedbe dogodka, obveščanja prijavljenih in posredovanja morebitnih gradiv.



WEBINAR »ISKALNI MARKETING IN GOOGLE ADS OGLASI«, ONLINE, 15. 4. 2026

Vljudno vabljeni, da se nam **dne 15. 4. 2026 med 9.00 in 12.30 uro, preko platforme ZOOM** pridružite na webinarju **»Iskalni marketing in Google Ads oglasi«**.

Izkoristite moč Google Ads oglaševanja za pridobivanje novih strank in povečanje zaslужka.

Izobraževanje vključuje naslednje vsebinske sklope:

- Pomen iskalnega marketinga
- Porazdelitev klikov na prvi strani rezultatov iskanj
- Pomen pravilne izbire ključnih besed in kako jih sploh izbrati?
- 10 najpomembnejših zadev pri vzpostavitvi Google oglasov
- Najpogostejše napake pri upravljanju oglasnih akcij
- Zakaj nam lahko pravilna uporaba negativnih besed prihrani veliko denarja?
- Zakaj je nujno spremljati CTR, pozicijo oglasa in Quality Score?
- Merjenje učinkovitosti oglasnih akcij, priprava reportov

Zakaj se udeležiti seminarja?

Če želite hitro pridobivati nove stranke prek Googla in imeti popoln nadzor nad oglaševalskim proračunom, potem seminar Iskalni marketing in Google Ads oglasi preprosto ne smete zamuditi. Google Ads omogoča takojšnjo prisotnost na vrhu rezultatov iskanja in profitabilne rezultate oglasnih kampanj, vendar le ob pravilni nastavitvi in stalni optimizaciji.

Na seminarju boste skozi praktične primere izvedeli, kako izbrati prave ključne besede, kako se izogniti najpogostejšim napakam pri upravljanju kampanj ter katere metrike je nujno spremljati, da oglasi dejansko prinašajo rezultate. Cilj seminarja je, da razumete, kako iz Google Ads iztržiti več ob enakem ali nižjem proračunu.

Komu je seminar namenjen?

Seminar je namenjen lastnikom podjetij, podjetnikom in zaposlenim v marketingu, ki želijo povečati prodajo ali število povpraševanj ter hkrati zmanjšati stroške nepravilnega upravljanja oglaševalskih akcij.

Predavatelj: mag. Radoš Skrt je specialist za Google in Facebook oglaševanje ter za optimizacijo spletnih strani (SEO). Je redni predavatelj na seminarjih in konferencah, ki obravnavajo tematiko internetnega marketinga. Med leti 2007 in 2014 je bil zaposlen kot internetni direktor za Slovenijo v podjetju Studio Moderna, kjer je bil s svojo ekipo odgovoren za poslovanje spletnih trgovin Dormeo, Top Shop, itd., ki so vsako leto ustvarile nekaj milijonov evrov prometa. Rezultat njegovega več kot 25 letnega preučevanja teoretičnih in praktičnih vidikov internetnega marketinga je tudi več kot 180 objavljenih strokovnih člankov v dnevnikih in revijah. Njegovo podjetje Nasvet.com ima že vrsto let status Google Partner in pridobljene številne strokovne certifikate.

Splošni pogoji: Za člane znaša kotizacija 55,00 EUR z DDV na udeleženca, za nečlane pa 150,00 EUR z DDV na udeleženca. Znesek kotizacije nakažite na TRR pri OTP banki d.d.: 0400 0027 8921 404 – sklic 3007. Prijavnico in dokazilo o plačilu nam lahko pošljete po pošti: TZS, Dunajska 167, 1000 Ljubljana ali na e-naslov: info@tzslo.si. Znesek vplačane kotizacije se vrne v primeru, da se pisno odjavite vsaj 3 delovne dni pred izvedbo dogodka, v nasprotnem primeru vam bomo kotizacijo, kljub neudeležbi, zaračunali v celoti. Kotizacijo povrnemo tudi v primeru, da dogodka ne izvedemo, o čemer vas bomo pravočasno obvestili, zato vas prosimo, da navedete elektronski naslov, kamor lahko sporočimo morebitne spremembe oziroma odpoved. S prijavo potrjujete, da so prijavljene osebe predstavniki navedenega podjetja. Posredovane osebne podatke bo TZS uporabljala samo za namen izvedbe dogodka, obveščanja prijavljenih in posredovanja morebitnih gradiv.



**SEMINAR »DDV V TRGOVINI – DOMAČE IN MEDNARODNE DOBAVE
BLAGA TER STORITEV«, SEJNA SOBA TZS/ONLINE, 16. 4. 2026**

Kako vzpostaviti učinkovit sistem sodelovanja komercialne in računovodstva pri dobavi, uvozu in izvozu blaga ter storitev?

Vljudno vas vabimo, da se udeležite **seminarja »DDV V TRGOVINI – domače in mednarodne dobave blaga ter storitev«**, ki bo potekal **dne 16. 4. 2026 med 9.00 in 13.00 uro, v sejni sobi Trgovinske zbornice Slovenije** na naslovu Dunajska cesta 167 – Ljubljana ter hkrati vzporedno **preko platforme ZOOM**.

KRATEK OPIS SEMINARJA:

DDV ni zgolj računovodska tema, temveč pomembno vpliva tudi na odločitve pri nabavi in prodaji (npr. vpliv Incoterms, organizacija transporta, način dobave ipd.). Komercialisti se pri nabavi in prodaji blaga ali storitev praviloma osredotočajo na pogajanja, oblikovanje ponudb in potrditev naročil.

Zato se vprašanja, kot so:

- Kdo je dolžan preveriti DDV-številko kupca?
- Kdo mora zagotoviti ustrezna dokazila o transportu?
- Kdo nosi posledice, če račun ni izdan pravilno?
- Kdo spremlja, ali je presežen prag za prodajo blaga na daljavo?

pogosto začnejo reševati šele, ko sta pogodba ali račun predana računovodstvu.

Na seminarju zato ne bomo razlagali le zakonodaje, ki jo večina že pozna, temveč se bomo osredotočili na to, kako v podjetju vzpostaviti sistem notranjih kontrol za pravilno izvajanje DDV-zakonodaje, ki deluje tudi v praksi. Torej, udeleženci ne bodo prejeli le dodatnega znanja, temveč tudi jasen model sodelovanja med komercialno in računovodstvom, konkretne rešitve za tipične situacije v trgovini ter praktične postopke, ki zmanjšujejo tveganja pri poslovanju doma in v tujini.

Cilj seminarja je manj napak, manj popravkov računov in večja varnost pri poslovanju.

PROGRAM SEMINARJA

1. Prodaja blaga v Sloveniji in EU

- Preverjanje DDV-številke kupca (VIES) – kdo, kdaj in kako?
- Dokazila za oprostitev DDV pri dobavah znotraj EU
- Organizacija prevoza in vpliv Incoterms na DDV obravnavo
- Tristranski posli in verižne dobave – praktični primeri
- Prodaja blaga na daljavo (OSS sistem)
- Najpogostejše napake pri izdaji računov

2. Izvoz in uvoz blaga (tretje države)

- Uvoz blaga in samoobdavčitev
- Dokazila o izvozu
- Povezava med carinsko dokumentacijo in DDV evidencami
- Pogoji za oprostitev DDV pri izvozu
- Praktični nasveti pri sodelovanju s špediterji

3. Spremljajoče storitve v mednarodnem poslovanju

- Določitev kraja obdavčitve
- Storitve med davčnimi zavezanci (B2B)
- Obrnjena davčna obveznost
- Posebnosti pri gradbenih, transportnih in elektronskih storitvah

4. Notranja organizacija podjetja – vzpostavitev sistema DDV

- Kdo preverja DDV-številke?
- Kdo zbira dokazila o transportu?
- Kdo spremlja preseganje pragov?
- Checklist postopkov pred izdajo računa
- Vloga komercialne, logistike in računovodstva

5. Primeri iz prakse in delavnice

- Analiza tipičnih situacij v trgovinski dejavnosti
- Reševanje konkretnih primerov (domači in mednarodni posli)
- Diskusija in vprašanja udeležencev

Program je zelo izčrpen, razdeljen po temah: domača prodaja, EU, izvoz/uvoz, storitve, notranja organizacija in primeri iz prakse. Vključeni so ključni problemi in kontrolne točke, ki bodo udeležencem pomagali pri vsakodnevnemu poslovanju.

Seminar bo predvidoma trajal do 13.00 ure z vključenim 20 minutnim odmorom.

KLJUČNE KORISTI ZA UDELEŽENCE:

- Jasna navodila, kdo je za kaj odgovoren
- Praktični postopki za domače in mednarodne transakcije
- Manj napak, manj popravkov in večja varnost poslovanja

PREDAVATELJICA: Seminar bo vodila **mag. Suzana Tokić**, direktorica davčno svetovalne družbe ST Konzultacije d.o.o., davčna svetovalka z licenco Zbornice davčnih svetovalcev Slovenije. Predavateljica ima dolgoletne izkušnje na področju DDV in carin. Zastopa in svetuje domačim in tujim gospodarskim subjektom ter fizičnim osebam v zvezi z izvajanjem davčne, carinske in trošarinske zakonodaje. Je (so)avtorica strokovnih priročnikov in člankov, med drugim tudi priročnika o primerjavi slovenskega in italijanskega DDV. Kot dolgoletna predavateljica sodeluje na številnih seminarjih in delavnicah, na katerih se pojasnjujejo pravila v zvezi z izvajanjem domače in tuje davčne zakonodaje, v povezavi s predpisi Evropske Unije. Kot predavateljica nastopa tudi v tujini (Italija, Hrvaška, itd).

Splošni pogoji: Za člane znaša kotizacija 75,00 EUR z DDV na udeleženca, za nečlane pa 150,00 EUR z DDV na udeleženca. Znesek kotizacije nakažite na TRR pri OTP banki d.d.: 0400 0027 8921 404 – sklic 3007. Prijavnico in dokazilo o plačilu nam lahko pošljete po pošti: TZS, Dunajska 167, 1000 Ljubljana ali na e-naslov: info@tzslo.si. Znesek vplačane kotizacije se vrne v primeru, da se pisno odjavite vsaj 3 delovne dni pred izvedbo dogodka, v nasprotnem primeru vam bomo kotizacijo, kljub neudeležbi, zaračunali v celoti. Kotizacijo povrnemo tudi v primeru, da dogodka ne izvedemo, o čemer vas bomo pravočasno obvestili, zato vas prosimo, da navedete elektronski naslov, kamor lahko sporočimo morebitne spremembe oziroma odpoved. S prijavo potrjujete, da so prijavljene osebe predstavniki navedenega podjetja. Posredovane osebne podatke bo TZS uporabljala samo za namen izvedbe dogodka, obveščanja prijavljenih in posredovanja morebitnih gradiv.



WEBINAR »UMETNA INTELIGENCA ZA PRODAJO: OD CHATGPT DO VIZUALNIH AI ORODIJ«, ONLINE, 22. 4. 2026

Vljudno vabljeni, da se nam **dne 22. 4. 2026 med 9.00 in 12.00 uro, preko platforme ZOOM** pridružite na **webinarju »Umetna inteligenca za prodajo: od ChatGPT do vizualnih AI orodij«.**

Se sprašujete, kako z manj časa pripraviti boljše prodajne vsebine, hitreje odgovoriti strankam in povečati učinkovitost prodajnih aktivnosti?

Vas zanima, kako generativna umetna inteligenca že danes konkretno pomaga prodaji, marketingu in odnosom s strankami?

Na praktično naravnanim predavanju boste spoznali, kako lahko z orodji, kot so **ChatGPT, Canva, DALL-E** in druga **AI orodja**, poenostavite pripravo ponudb, prodajnih sporočil in vizualnih materialov ter avtomatizirate rutinske naloge v prodajnem procesu.

Umetna inteligenca že spreminja način dela v prodajnih in marketinških oddelkih – na predavanju boste videli, kako jo lahko začnete uporabljati tudi vi, brez tehničnega predznanja.

Tematika predavanja:

1. Generativna umetna inteligenca v prodaji – brez teorije

- Kaj generativna AI dejansko pomeni v praksi (brez zgodovine in zapletenih razlag).
- Kako jo danes uporabljajo prodajne in marketinške ekipe.
- Konkretni primeri uporabe iz slovenskih podjetij.

2. ChatGPT kot prodajni pomočnik

- Priprava prodajnih sporočil, ponudb in nagovorov.
- Pisanje e-pošte, follow-up sporočil in prodajnih skript.
- Povzetki sestankov, analiza povratnih informacij in pomoč pri pripravi poročil.

3. Vizualna AI orodja (Canva, DALL-E, Midjourney ...)

- Kako brez oblikovalskega znanja hitro ustvariti vizualne materiale za oglase, ponudbe in družbena omrežja.
- Generiranje idej in vizualnih konceptov.
- Praktični triki, ki jih lahko uporabite takoj.

4. AI v celotnem prodajnem lijaku

- Kako z AI izboljšati komunikacijo v vseh fazah prodajnega procesa.
- Primeri, kako AI pomaga pri pripravi na stik s stranko, ponudbi in nadaljnji komunikaciji.

5. Pravna in etična vprašanja (na kratko in uporabno)

- Kdo je lastnik AI-generirane vsebine?
- Na kaj je treba paziti z vidika GDPR in interne rabe.

Cilj izobraževanja:

Po predavanju boste znali:

- uporabiti AI orodja za konkretne prodajne naloge,
- hitreje pripravljati prodajne vsebine in vizuale,
- avtomatizirati ponavljajoča se opravila,
- AI vključiti v svoj vsakodnevni prodajni proces – takoj naslednji dan.

Predavanje je namenjeno:

- prodajnikom in vodjem prodaje,
- marketinškim strokovnjakom,
- podjetnikom in zaposlenim v malih in srednje velikih podjetjih,
- vsem, ki želijo praktično uporabiti AI v prodaji.

O predavatelju: Peter Mesarec je trener in strateg za umetno inteligenco z več kot 20 leti izkušenj v marketingu in poslovnem svetu. Kot direktor podjetja SEOS AI se osredotoča na implementacijo orodij umetne inteligence v konkretne poslovne procese – z jasnim ciljem: več učinkovitosti in manj ponavljajočega dela. Izvedel je več kot 500 AI predavanj in delavnic za podjetja, šole, državno upravo in druge organizacije v Sloveniji in tujini (ZDA, Nizozemska, Švica, Avstralija ...). Njegov slog je jasen, praktičen in neposredno uporaben – s kančkom humorja, ki naredi učenje prijetno in učinkovito.

Splošni pogoji: Za člane znaša kotizacija 75,00 EUR z DDV na udeleženca, za nečlane pa znaša 150,00 EUR z DDV na udeleženca. Znesek kotizacije nakažite na TRR pri OTP banki d.d.: 0400 0027 8921 404 – sklic 3007. Prijavnico in dokazilo o plačilu nam lahko pošljete po pošti: Tzs, Dunajska 167, 1000 Ljubljana ali na e-naslov: info@tzslo.si. Znesek vplačane kotizacije se vrne v primeru, da se pisno odjavite vsaj 3 delovne dni pred izvedbo dogodka, v nasprotnem primeru vam bomo kotizacijo, kljub neudeležbi, zaračunali v celoti. Kotizacijo povrnemo tudi v primeru, da dogodka ne izvedemo, o čemer vas bomo

pravočasno obvestili, zato vas prosimo, da navedete elektronski naslov, kamor lahko sporočimo morebitne spremembe oziroma odpoved. S prijavo potrjujete, da so prijavljene osebe predstavniki navedenega podjetja. Posredovane osebne podatke bo TZS uporabljala samo za namen izvedbe dogodka, obveščanja prijavljenih in posredovanja morebitnih gradiv.



TRGOVINA V PODATKOVNI DOBI: BOLJŠE ODLOČITVE S PODATKI IN AI, ONLINE, 19. 5. 2026

Vljudno vabljeni, da se nam **dne 19. 5. 2026 med 9.00 in 10.30 uro, preko spletne platforme ZOOM** pridružite na delavnici **»Trgovina v podatkovni dobi: Boljše odločitve s podatki in AI«**.

Vsebina delavnice:

- Osnovni statistični pojmi za razumevanje podatkov (populacija, vzorec, vrste spremenljivk, indeksi)
- Kako uporabljati indekse za spremljanje trendov in izvajanje primerjav
- Najpomembnejši podatki za trgovino: kje jih najdemo in kako jih uporabimo v praksi
- Praktični primeri uporabe umetne inteligence pri obdelavi in analizi podatkov (povzetki, primerjave, iskanje vzorcev)
- Kako pripraviti jasne, pregledne in vizualno privlačne grafe ter na kaj moramo biti pri vizualizaciji pozorni

Cilji delavnice:

Po delavnici boste znali:

- razumeti in uporabljati ključne trgovinske podatke in kazalnike,
- s pomočjo umetne inteligence hitreje analizirati podatke in prepoznati trende,
- pripraviti jasne in pregledne grafe za podporo odločanju.

Delavnica je namenjena:

- zaposlenim v večjih trgovskih podjetjih, ki spremljajo prodajne podatke, trende in kazalnike,
- strokovnim sodelavcem v trgovini, ki pripravljajo analize in poročila,
- podjetnikom in zaposlenim v manjših podjetjih, ki se s podatki in AI šele spoznavajo.

Predavatelj: Primož Gorenc, mag. uporabne statistike, ekonomski svetovalec TZS.

Splošni pogoji: Za člane je kotizacija brezplačna, za nečlane pa znaša **50,00 EUR z DDV na udeleženca**. Znesek kotizacije nakažite na TRR pri OTP banki d.d.: 0400 0027 8921 404 – sklic 3007. Prijavnico in dokazilo o plačilu nam lahko pošljete po pošti: TZS, Dunajska 167, 1000 Ljubljana ali na e-naslov: info@tzslo.si. Znesek vplačane kotizacije se vrne v primeru, da se pisno odjavite vsaj 3 delovne dni pred izvedbo dogodka, v nasprotnem primeru vam bomo kotizacijo, kljub neudeležbi, zaračunali v celoti. Kotizacijo povrnemo tudi v

primeru, da dogodka ne izvedemo, o čemer vas bomo pravočasno obvestili, zato vas prosimo, da navedete elektronski naslov, kamor lahko sporočimo morebitne spremembe oziroma odpoved. S prijavo potrjujete, da so prijavljene osebe predstavniki navedenega podjetja. Posredovane osebne podatke bo TZS uporabljala samo za namen izvedbe dogodka, obveščanja prijavljenih in posredovanja morebitnih gradiv.



DELAVNICA »KAKO POTROŠNIKI V RESNICI KUPUJEJO IN ZAKAJ DOBRA PONUDBA ŠE NE ZAGOTAVLJA PRODAJE«, SEJNA SOBA TZS, 27. 5. 2026

Vljudno vabljeni, da se nam **dne 27. 5. 2026 med 9.00 in 12.00 uro, v sejni sobi TZS** pridružite na delavnici **»Kako potrošniki v resnici kupujejo in zakaj dobra ponudba še ne zagotavlja prodaje«.**

Potrošniki danes razpolagajo z obilico informacij, izbire in primerjav, kljub temu pa se v praksi pogosto odločajo neracionalno, impulzivno ali pa nakup odložijo. Razlogi za to niso zgolj v ceni ali kakovosti izdelka, temveč v psiholoških mehanizmih odločanja, zaznanem tveganju in občutku varnosti pri nakupu.

Izobraževanje bo udeležencem ponudilo vpogled v dejansko vedenje potrošnikov pri nakupnih odločitvah ter pojasnilo, zakaj se pogosto ne odzovejo na racionalne argumente, zakaj popusti vedno ne prispevajo večje prodaje in zakaj lahko preveč informacij zmanjša verjetnost nakupa.

Program ne temelji na prodajnih trikih, temveč na razumevanju odločanja potrošnikov, njihovega dojemanja vrednosti in tveganj ter kako lahko prodajalci ustvarijo pogoje, v katerih je odločitev lažja.

Vsebina izobraževanja:

- Kako potrošniki sprejemajo nakupne odločitve v praksi?
- Racionalni in čustveni dejavniki pri nakupu.
- Zakaj potrošniki odlašajo ali odložijo nakup?
- Vpliv izbire, primerjav in popustov na odločitve.
- Kaj pomeni tveganje pri nakupu in kakšna je vloga zaupanja?
- Kako prodajalci (nehote) zmanjšujejo verjetnost nakupa?
- Kaj povečuje občutek varnosti in gotovosti pri nakupu?

Komu je izobraževanje namenjeno:

- prodajalcem v maloprodaji
- vodjem prodajnih mest
- zaposlenim v stiku s kupci
- podjetnikom in lastnikom trgovin

Cilji izobraževanja

Udeleženci bodo:

- bolje razumeli, zakaj se potrošniki odločajo tako, kot se,
- prepoznali ovire, ki zavirajo nakup,

- znali ustvariti okolje, ki olajša odločitev,
- pridobili uporabna izhodišča za povečanje prodajne učinkovitosti.

Predavatelj: g. Jure Habbe se s trženjem, prodajo in vodenjem na področju prodaje ukvarja že več kot 30 let. Je tudi avtor prodajnega priročnika z naslovom »Uživajmo v prodaji« v letu 2013, ki mu je sledilo nadaljevanje z naslovom »Skrivnosti uspešne prodaje« v letu 2016. Od novembra 2018 dalje je tudi urednik prve spletne revije »PROPRO«, ki se ukvarja s profesionalno prodajo.

Splošni pogoji: Za člane znaša kotizacija 60,00 EUR z DDV na udeleženca, za nečlane pa 120,00 EUR z DDV na udeleženca. Znesek kotizacije nakažite na TRR pri OTP banki d.d.: 0400 0027 8921 404 – sklic 3007. Prijavnico in dokazilo o plačilu nam lahko pošljete po pošti: TZS, Dunajska 167, 1000 Ljubljana ali na e-naslov: info@tzslo.si. Znesek vplačane kotizacije se vrne v primeru, da se pisno odjavite vsaj 3 delovne dni pred izvedbo dogodka, v nasprotnem primeru vam bomo kotizacijo, kljub neudeležbi, zaračunali v celoti. Kotizacijo povrnemo tudi v primeru, da dogodka ne izvedemo, o čemer vas bomo pravočasno obvestili, zato vas prosimo, da navedete elektronski naslov, kamor lahko sporočimo morebitne spremembe oziroma odpoved. S prijavo potrjujete, da so prijavljene osebe predstavniki navedenega podjetja. Posredovane osebne podatke bo TZS uporabljala samo za namen izvedbe dogodka, obveščanja prijavljenih in posredovanja morebitnih gradiv.



V PRVI POLOVICI LETA 2026 NAPOVEDUJEMO TUDI:

Obveščamo vas, da bomo v okviru Akademije TZS za vas organizirali tudi:

- Webinar »**EUDR – Obveznosti gospodarskih subjektov in trgovcev po spremembi uredbe**«;

O točnih terminih navedenih seminarjev/delavnic vas bomo obvestili naknadno, zato budno spremljajte naša obvestila.



NAPOVEDNIK ZA 20. STRATEŠKO KONFERENCO O TRGOVINI – 14. OKTOBER 2026 OB 9.00 URI, BRDO PRI KRANJU

Trgovinska zbornica Slovenije (TZS) bo v sodelovanju z Ekonomsko fakulteto, UL dne **14. oktobra 2026 ob 9.00 uri organizirala 20. Strateško konferenco o trgovini na Brdu pri Kranju.**

Veseli bomo vaše udeležbe v Kongresnem centru na Brdu pri Kranju, zato predlagamo, da si že sedaj rezervirate termin konference. Program konference bo objavljen naknadno na spletni strani TZS: www.tzslo.si, rubrika »AKTUALNO«.

Vljudno vabljeni!



PRIJAVA NA DOGODKE TZS

Na dogodke se lahko prijavite preko spletne prijavnice na spletni strani TZS: www.tzslo.si – zavihek »Akademija TZS«.



JAVNO POOBLASTILO NA PODROČJU IZOBRAŽEVANJA

Trgovinska zbornica Slovenije vam v skladu s podeljenim javnim pooblastilom na področju poklicnega in strokovnega izobraževanja nudi tudi:

- **Poslovodski izpit za pridobitev naziva »Trgovski poslovodja/Trgovska poslovodkinja«** ter s tem pridobitev srednje strokovne izobrazbe (V. raven) – več informacij na: [poslovodski izpit](#)
- **Postopek ugotavljanja in potrjevanja nacionalne poklicne kvalifikacije (NPK) »Drogerist/Drogeristka«** – več informacij na: [NPK Drogerist/Drogeristka](#)
- **Postopek verifikacije učnih mest**, pri katerem ugotavlja izpolnjevanje zakonsko določenih pogojev, med drugim tudi kvalificiranost mentorja, ki ga mora delodajalec določiti dijaku na praktičnem usposabljanju z delom – več informacij na: [verifikacija učnih mest](#)

Akademija TZS je z vami tudi na:
Instagramu: @trgovinskazbornica
Facebooku: »Trgovinska zbornica Slovenije«
LinkedInu: »Akademija TZS«

Vljudno vabljeni k prijavi na dogodke Akademije TZS !