

Razmena ideja i mišljenja o realnim problemima

Interaktivan, stimulativan i praktičan način rada

Izvanredni,iskusni i visokopraktični treneri

Inovativan i proveren spisak treninga

Odlična mogućnost za *networking*

Konkretni i praktični alati za rad

Menadžment  
Centar Beograd **mcb**  
Profesionalna Edukacija Menadžera**Javni (otvoreni) treninzi  
Jesen/zima 2009.**► [www.mcb.rs](http://www.mcb.rs)**MENADŽMENT (Management)**

- Osnove finansija za menadžere (Finance for Non-Finance Managers)** 490€+PDV / 12 – 13. oktobar (I termin); 12 – 13. novembar (II termin); 30. nov. – 01. dec. (III termin)  
Finansijski ciljevi • Osnovni finansijski izveštaji • Bilans Uspeha • Bilans Stanja • Cash Flow • Ključni racio brojevi • Porezi • Berza – trgovanje akcijama • Na treningu se radi isključivo sa praktičnim primerima finansijskih izveštaja, kompanija iz Srbije i sveta. •
- Savremeni menadžer, 1. deo (Modern Manager, part 1)** 490€+PDV / 28 – 29. oktobar (I termin); 25 – 26. novembar (II termin); 07 – 08. decembar (III termin)  
Postavljanje ciljeva • Vođenje ljudi • Motivacija zaposlenih • Timski rad •
- Biznis plan (Business Plan)** 490€+PDV / 14 – 15. oktobar (I termin); 05 – 06. novembar (II termin); 02 – 03. decembar (III termin)  
Osnovni elementi BP • 1. Marketing • 2. Prodaja • 3. OPEX (Troškovi) • 4. CAPEX (Investicije) • 5. Proizvodnja (Nabavka) • 6. HR (Ljudi) • 7. Bilans Uspeha • 8. Bilans Stanja • 9. Cash Flow •
- Napredni Excel za Menadžere (Advanced Excel 2007 for Managers)** 490€+PDV / 26 – 27. oktobar (I termin); 16 – 17. novembar (II termin); 14 – 15. decembar (III termin)  
Biznis praktični primeri – analiza prodaje • analiza troškova • pravljenje biznis plana • otplata kredita... • Excel napredni alati – Pivot tabele • Funkcije • What If analize (Data table, Goal Seek, Scenarios, Formula auditing, Solver) • grafikoni... •
- 120% Pivot Tabele u Excelu (120% Pivot table in Excel)** 290€+PDV / 09. decembar  
Kreiranje • Sortiranje • Kalkulacije • Formatiranje • Modifikacija • Ažuriranje • Štampanje • Tips & Tricks •

**PRODAJA (Sales)**

- Profesionalne prodajne veštine, 1. deo (Professional Selling Skills, part 1)** 390€+PDV / 19 – 20. oktobar (I termin); 23 – 24. novembar (II termin); 14 – 15. dec. (III termin)  
Uloga prodavca (osobine, aktivnosti, psihologija prodavca) • Planiranje prodaje (SWOT, ABC/1-2-3, mix Kupaca / mix Proizvoda) •  
1. Priprema (informacije o kupcima, baze podataka o kupcima, tipologija kupaca, karton kupaca (CRM) •  
2. Otvaranje (prvi utisak, verbalna komunikacija, neverbalna komunikacija, tehnika postavljanja pitanja, aktivno slušanje, banka pitanja) •  
3. Prezentacija (6P, poznavanje proizvoda, potrebe → koristi → svojstva, rešavanje prigovora, rešavanje konflikata) •  
4. Zaključivanje (tehnike zaključivanja prodaje, post-prodaja, *clienting*) •
- Profesionalne prodajne veštine, 2. deo (Professional Selling Skills, part 2)** 390€+PDV / 28 – 29. oktobar (I termin); 30. nov. – 01. dec. (II termin); 22 – 23. dec. (III termin)  
Komunikacija u prodaji • Pregovaranje u prodaji • Tehnike zaključenja prodaje •
- Briga o klijentima (Customer Care)** 390€+PDV / 26 – 27. oktobar (I termin); 02 – 03. dec (II termin); 24 – 25. decembar (III termin)  
Očekivanja klijenata • Potrebe klijenata • Empatija • Postavljanje pitanja • Rešavanje konfliktnih situacija •  
Pozitivno izražavanje • Govor tela • Rešavanje žalbi • Telefonske veštine • *Clienting* •
- Menadžment prodaje (Sales Management)** 390€+PDV / 21 – 22. oktobar (I termin); 25 – 26. novembar (II termin); 16 – 17. decembar (III termin)  
Uloga menadžera prodaje • Planiranje prodaje • Prodajni tim • 1. Selekcija prodavaca • 2. Obuka i razvoj • 3. Rukovođenje • 4. Nagrađivanje • Finansije i prodaja •
- Organizacija prodajnog tima (Sales Force Organization)** 390€+PDV / 12 – 13. oktobar (I termin); 16 – 17. novembar (II termin)  
Uloga i mesto prodaje • Analize tržišta • Analiza sektora prodaja • Vrste prodajnih sistema • Postavljanje prodajnih ciljeva • Dizajn sektora prodaja • Kategorizacija kupaca • Rutiranje • Postavka ciljeva prodajnoj sili • Ocena uspešnosti (KPI's) • Motivacija prodavaca • Route-riding • Time & Motion Study • Anketa kupaca •
- KAM-Key Account Management** 190€+PDV / 30. oktobar (I termin); 07. decembar (II termin)  
Razlozi za postojanje KAM-a • Strategija, organizacija i HR za za KAM • Analiza KA kupaca • Strategije za KA • Pregovaranje sa KA • Pravljenje tima za KA • Merenje rezultata i unapređenje odnosa sa KA • Ključni problemi u upravljanju KA • Partnerstvo sa ključnim kupcima •

**TRADE MARKETING**

- Trade Marketing** 190€+PDV / 09. decembar  
Trendovi maloprodaje u svetu i kod nas • Trade Marketing – uloga i mehanizmi • Film – 'Prodavnica budućnosti' • Promocije na mestu prodaje • Upotreba POS materijala • Trade Marketing u praksi – planiranje i primena POS materijala i promocija •
- Category Management** 190€+PDV / 10. decembar  
CM u 8 koraka • 1. Definisane kategorije • 2. Uloga kategorije • 3. Procena kategorije • 4. Definisane standarda • 5. Strategija kategorije • 6. Taktika kategorije • 7. Implementacija plana kategorije • 8. Ponovno preispitivanje kategorije • CM Manager – uloga i obaveze • Vežba – izrada planograma •
- Merchandising** 190€+PDV / 11. decembar  
Maloprodaja danas u svetu i kod nas • Merchandising – osnovni principi • Poseta prodavnici u 7 koraka • Film – 'Merchandising u svetu' • Praktičan rad – izrada Merchandising standarda i tipovi POS materijala •

**MARKETING**

- Integrirane Marketing Komunikacije (Integrated Marketing Communications)** 290€+PDV / 28 – 29. decembar  
Šta je IMC • IMC proces planiranja • Marketing strategija i analiza • Ciljani marketing • Razvijanje Marketing plana • Učesnici u IMC procesu • Razumevanje ponašanja potrošača • Postavljanje ciljeva i budžetiranje • Medija planiranje i strategija •
- Brend Menadžment (Brand Management)** 290€+PDV / 24 – 25. decembar  
Šta je brend? • Kako se pravi snažan brend? • Brend arhitektura • Ko je Brand Manager – uloga i odgovornosti • Ključni izveštaji za uspešnog Brend Menadžera • Unapređivanje saradnje sa poslovnim partnerima • Kako uspešno prezentovati Top Management-u nove programe •

## ▶ MENADŽMENT VEŠTINE (*Management Skills*)

17. **Komunikacione veštine (*Communications Skills*)** 290€+PDV / 16 – 17. novembar  
Uvod u komunikaciju • Neverbalna komunikacija • Verbalna komunikacija • Stvaranje otvorenog komunikacijskog prostora • Tehnike za uspešnu komunikaciju • Smetnje u komunikaciji • Komunikacija na prezentaciji i sastanku •
18. **Upravljanje vremenom (*Time Management*)** 290€+PDV / 07 – 08. decembar  
Šta je upravljanje vremenom? • Upravljanje vremenom – stilovi i modeli • Upravljanje vremenom i produktivnost • Kradljivci vremena • Upravljanje prioritetima • Tehnike i sistemi za upravljanje aktivnostima • Planiranje • Delegiranje • Vođenje uspešnih sastanaka • Upravljanje vremenom i radni prostor •
19. **Timski rad (*Team Work*)** 290€+PDV / 22 – 23. decembar  
Karakteristike uspešnog tima • Uloge u timu (*Belbin*) • Grupa vs Tim • Faze razvoja tima (*Takman*) • Vođa tima • Donošenje odluka u timu • Komunikacija u timu • Konflikti u timu • Konstruktivna povratna informacija •
20. **Prezentacione veštine (*Presentation Skills*)** 290€+PDV / 23 – 24. novembar  
Zašto o prezentaciji? • Priprema prezentacije • Efekat traženja zlata • Struktura i trajanje prezentacije • Pravila dobre prezentacije • Ko čini vašu publiku? • Veštine dobrog prezentera • Trema • Kako odgovarati na pitanja publike? • Korišćenje audio-vizuelnih sredstava • Efektna PowerPoint prezentacija •
21. **Vođenje sastanaka (*Meeting Management*)** 190€+PDV / 15. decembar  
Planiranje i priprema sastanka • Cilj sastanka • Tipovi sastanaka • Tehnike vođenja sastanaka • Vođenje sastanka i upravljanje vremenom • Vođenje sastanka i upravljanje stresom •

## ▶ UPRAVLJANJE LJUDSKIM RESURSIMA (*Human Resources Management*)

22. **Upravljanje ljudskim resursima (*Human Resources Management*)** 290€+PDV / 30. novembar – 01. decembar  
Osnovni pojmovi o *Human Resources Managementu* • Selekcija i zapošljavanje • Obuka i razvoj zaposlenih • Ocena performansi • Sistem nagrađivanja • Zarade bazirane na performansama •
23. **Radni odnosi i HR (*Employee and Labor / Management Relations*)** 290€+PDV / 18 – 19. novembar (I termin); 22 – 23. decembar (II termin)  
Pravna regulativa oko rada i radnih odnosa • Zapošljavanje radnika • Prava/Odgovornosti zaposlenog tokom rada • Promene u toku rada • Prestanak rada radnika • Zaštita i bezbednost radnika • Angažovanje lica van radnog odnosa •
24. **Porezi i HR (*Taxes and HR*)** 190€+PDV / 27. novembar (I termin); 18. decembar (II termin)  
Plata • *Compensation & Benefits* • Ostala primanja fizičkih lica • *Expatrioti* • Godišnja prijava poreza • PDV • Međunarodni PDV i izbegavanje dvostrukog oporezivanja • Porez na dobit •
25. **Zadovoljstvo zaposlenih (*Employee Satisfaction*)** 190€+PDV / 14. decembar  
Zadovoljstvo zaposlenih (*ES – Employee Satisfaction*) • Faktori koji utiču na ES • Posledice (ne) zadovoljstva poslom • Tehnike i oblasti ES • Indikatori ES • Izrada izveštaja i saopštavanje rezultata • Motivacija zaposlenih – tehnike i principi •
26. **Train-The-Trainer** 290€+PDV / 03 – 04. decembar  
Učenje odraslih • Koncept doživotnog učenja pojedinca / organizacije • Stilovi učenja • Teorije grupne dinamike • Faze treninga – od analize potreba do evaluacije • Elementi treninga • Trening metodologija • Planiranje i dizajn treninga • Trenerske veštine •

## ▶ FINANSIJE (*Finance*)

27. **Analiza finansijskih izveštaja (*Financial Statement Analysis*)** 490€+PDV / 19 – 20. oktobar (I termin); 23 – 24. novembar (II termin); 16 – 17. decembar (III termin)  
Model 4 x 3 • Sređivanje izveštaja • T.I.K. Analiza • Prosek • Likvidnost • Profitabilnost • Zaduženost • Berza • HA & VA • Industrija • S.W.O.T. • Izvori informacija •
28. **CAPEX analiza (*CAPEX Analysis [NPV & IRR]*)** 490€+PDV / 18 – 19. novembar (I termin); 24 – 25. decembar (II termin)  
Osnovna terminologija CAPEX-a (*Capital Expenses* – Kapitalne Investicije) • Diskontovanje • NPV, IRR, Payback • Keš • Obrtna sredstva • *Residual* • Finansijski CF • Posle poreza (*after taxes*) • Marginalni CF • 1-2-3... • Analiza osetljivosti i MS Excel 2003/2007. •
29. **Cash Flow analiza (*Cash Flow Analysis*)** 490€+PDV / 21 – 22. oktobar (I termin); 22 – 23. decembar (II termin)  
Glavni delovi CF Izveštaja • Indirektna metoda • Direktna metoda • Menadžerska metoda • Generatori keša ("7 patuljaka") • Projekcija CF izveštaja • CF racio brojevi • **Dodatak:** *Cash Flow* i MRS 7 •
30. **120% Analiza finansijskih izveštaja (*120% Financial Statement Analysis*)** 290€+PDV / 10. decembar  
Industrijski proseci • Ocena boniteta i rejting agencije • Procena cene akcija na Berzi • Konsolidovani izveštaji • Prevođenje izveštaja iz DIN u € • Uticaj menadžmenta na izveštaje •

Ukoliko želite, poslaćemo vam za svaki trening dodatne informacije o sadržaju, koristima, rasporedu rada...

## OTVORENE OBUKE

▶ [www.mcb.rs](http://www.mcb.rs)

### 5 razloga zašto da dođete na otvorene obuke:

- 1. Praksa, a ne teorija.** Prave kompanije, realne situacije, praktična rešenja. Mi smo fokusirani na konkretne, merljive rezultate koje polaznici imaju (povećanje prodaje, smanjenje troškova, više keša, bolji odnosi sa kupcima, zadovoljni zaposleni...).
  - 2. Male grupe.** Obuke radimo isključivo u malim grupama. Obično je veličina grupe od 7 do 12 polaznika.
  - 3. Komunikacija.** Negujemo maksimalnu komunikaciju između trenera i polaznika. I posle obuke, ostajemo u kontaktu i pomažemo u rešavanju praktičnih problema.
  - 4. Treneri.** Treneri sa realnim menadžerskim iskustvom (generalni direktori, direktori prodaje, finansijski menadžeri, direktori marketinga, *trade marketing* menadžeri...).
  - 5. Umrežavanje / Networking.** Obuka je sjajna prilika da upoznate nove kolege, razmenite vizit karte, dobijete nove kupce, saznate kako drugi rade, steknete nove prijatelje...
- **Mesto i vreme održavanja:** Treninzi se održavaju u: **Menadžment Centru Beograd, Trening centar**, 11050 Beograd 22, Ustanička 189 / II sprat. Svi treninzi počinju u 09:00h i završavaju se u 16:00h. Obezbeđeno je osveženje u toku dana, kao i zajednički ručak od 13:00h do 14:00h.
  - **Materijal za trening:** Svaki polaznik dobija svoj materijal prvog dana treninga. *Materijal sa treninga je namenjen isključivo polaznicima i ne prodaje se posebno.*
  - **Oblačenje:** Preporučuje se neformalna (*casual*) odeća, ali sa jasnim razumevanjem da su ostali polaznici poslovni ljudi. Patike, papuče i previše sportska garderoba nije preporučljiva.
  - **Smeštaj i ishrana:** Polaznici sami obezbeđuju hotelski smeštaj. Zajednički ručak je obezbeđen za polaznike i uključen je u cenu.
  - **Cena treninga:** Cena je izražena u *eurima*, plaćanje je u dinarima po srednjem kursu. Uplate se primaju isključivo preko ziro računa. PDV možete da odbijete u svojim poslovnim knjigama. Kompletan uplat je zahtevana pre početka treninga. Mesto na treningu Vam je obezbeđeno tek po prijemu uplate.
  - **Popusti:** Za tri i više polaznika popust je 10% na osnovnu cenu. Takođe, ako jedan polaznik uplati tri ili više treninga popust je 10%.
  - **Otkazivanje:** Ako polaznik otkáže 10 dana pred početak treninga, kompletna kotizacija će biti vraćena. Ako polaznik otkáže u periodu od 9 do 5 dana pred početak treninga, 50% kotizacije će biti vraćeno. Posle tog roka, nećemo biti u mogućnosti da Vam vratimo kotizaciju. Prijem uplate je uslov za prisustvovanje treningu. **Menadžment Centar Beograd** zadržava pravo da otkáže trening u bilo koje vreme usled nepredviđenih okolnosti. U slučaju otkazivanja, 100% kotizacije će biti vraćeno polaznicima.
  - **Prijavlivanje:** Prijave primamo putem telefona, faksa, e-maila, Web-a ili mobilnog. Nakon prijavljivanja, dobićete "Instrukciju za plaćanje", kao i objašnjenje o mestu održavanja i organizaciji treninga. Jedan dan pred početak treninga podsetićemo Vas na održavanje treninga.
  - **Ko su naši Klijenti?** Delta M, Delta Maxi, Telekom Srbije, NIS, Hemofarm, Carlsberg, KimTec, Expo Commerce, MDI, Velefarm, Komercijalna Banka, Tarkett, Grand Kafa, Tigar, Jugohemija, Dunav Osiguranje, ProMonte, Banini, Hypo Alpe-Adria-Bank, US Steel, KAP, Monterra, Bambi, Čelebić, Opportunity bank, Vojvodanska banka.  
**Reference:** [www.mcb.rs/reference.php](http://www.mcb.rs/reference.php)

## IN-HOUSE OBUKE

▶ Prijave i dodatne informacije: **MCB-Menadžment Centar Beograd**  
Tel/fax: 011 / 3047 – 126; Mobilni: 063 / 8500 – 991; E-Mail: [mcb@eunet.rs](mailto:mcb@eunet.rs)

### 5 razloga zašto da odaberete in-house obuke:

- 1. Prilagodeno Vama.** Pre same obuke "snimamo" stanje kod Vas i prilagođavamo obuku. Trener provodi 1 dan kod vas u kompaniji i ide u proizvodnju, magacin, na teren sa prodavcem... da bi shvatio vaše potrebe. Sadržaj obuke se posebno prilagođava Vašoj specifičnoj industriji, i obuka se "kroji" po Vašoj meri.
- 2. Ciljevi (Rezultati).** *In-house* obuke se izvode sa jasno definisanim ciljem sa Vaše strane. Mi smo fokusirani na konkretne, merljive rezultate koje vi želite (povećanje prodaje, smanjenje troškova, bolja naplata, brži obrt zaliha, više keša, bolji odnosi sa kupcima, zadovoljni zaposleni...).
- 3. Izveštaji.** Tri dana po završetku obuke dobijate detaljan "*Izveštaj sa obuke*". U izveštaju navodimo probleme koje smo uočili, i dajemo veoma konkretne i jasne preporuke za poboljšanje. "Napraviti *Sales Manual*... Prodavci treba da imaju Banku pitanja... Menadžer prodaje ne pravi dovoljan broj *double-call* obilazaka... Prodavci ne poznaju dobro proizvode..." Jedan naš Klijent je dobio 98 preporuka u našem Izveštaju!
- 4. Troškovi.** Kada imate više od 5 polaznika, *in-house* obuke su isplativije u odnosu na otvorene obuke.
- 5. Vreme.** Vi birate vreme koje Vama odgovara. Obuka se može izvoditi bilo koji dan, uključujući i dane vikenda, neradne dane i praznike.

# Naši Klijenti

 <p><b>Delta M</b> Najveća privatna kompanija u Srbiji, 20.000 zaposlenih. www.deltayu.com</p>	 <p><b>Telekom Srbija</b> Najveća telekomunikaciona kompanija u Srbiji. www.telekom.rs</p>	 <p><b>Komercijalna banka</b> Najveća domaća banka u Srbiji. www.kombank.com</p>	 <p><b>Tigar MH</b> Najveći proizvođač guma u Srbiji, deo Michelin grupe. www.tigar.com</p>
 <p><b>Carlsberg</b> Čuvena pivarska kompanije (Lav, Tuborg, Carlsberg, Holsten). www.carlsberg.com</p>	 <p><b>Velefarm Holding</b> Najveća veletrgovnja lekova u Srbiji. www.velefarm.rs</p>	 <p><b>KAP-Kombinat Aluminijuma Podgorica</b> Najveća kompanija u Crnoj Gori. www.kap.cg.yu</p>	 <p><b>Delta Maxi</b> Najveći maloprodajni lanac FMCG u u Srbiji, sa preko 400 objekata. www.maxi.rs</p>
 <p><b>Čelebić</b> Najveća građevinska kompanija u Crnoj Gori. www.celebic.com</p>	 <p><b>ProMonte</b> Vodeći mobilni operater u Crnoj Gori. www.promonte.com</p>	 <p><b>Zorka Color</b> Vodeći proizvođač boja i lakova u Srbiji. www.zorkacolor.com</p>	 <p><b>IPS Media</b> Vodeći distributer knjiga, muzičkih izdanja, gift i home decoration. ww.ips.rs</p>
 <p><b>Siemens Srbija</b> Svetski lider u tehnološkim inovacijama. www.siemens.rs</p>	 <p><b>Delta Sport</b> Vodeći <i>fashion</i> lanac, zastupnik za Nike, Mexx, Zaru, Costa Cofee. www.deltasport.com</p>	 <p><b>Kappa Group</b> Grupa od tri kompanije – Jaffa, Avala Ada, Umka.</p>	 <p><b>Grand Prom</b> Lider na tržištu kafe u Srbiji. www.grandkafa.rs</p>
 <p><b>Hahn+Kolb</b> Deo nemačke multinacionalne kompanije Hahn+Kolb. www.hahn-kolb.com</p>	 <p><b>NIS-Naftna Industrija Srbije</b> Najveća kompanija u Srbiji, sa godišnjom prodajom od 3 mld€.  www.nis.rs</p>	 <p><b>Sintelon</b> Vodeća kompanija za podne obloga (tekstil, laminat, parket). www.sintelon.com</p>	 <p><b>Lukoil-Beopetrol</b> Maloprodajni lanac benzinskih pumpi, deo Lukoil grupe. www.lukoil.rs</p>
 <p><b>Hypo Leasing</b> Vodeća lizing kompanija na tržištu Srbije, deo Hypo grupe. www.hypo-leasing.rs</p>	 <p><b>ProCredit-Bank</b> Prva strana banka u Srbiji, lider u kreditiranju MSP. www.procreditbank.rs</p>	 <p><b>MPC Group</b> Jedna od vodećih vizionarskih kompanija u Srbiji. www.mpcgrouppltd.com</p>	 <p><b>Tarkett</b> Svetski lider u proizvodnji laminata. www.tarkett.com</p>
 <p><b>Polimark</b> Vodeći brend u Srbiji za kečap, majonez i senf. www.polimark.rs</p>	 <p><b>Wrigley</b> Vodeći brend u žvakaćim gumama – Orbit, Winterfresh, Airwaves. www.wrigley.com</p>	 <p><b>Zdravlje Actavis Group</b> Deo multinacionalne kompanije proizvođača lekova Actavis. www.zdravlje.rs</p>	<p>“...ovo mesto je ostavljeno prazno sa namerom...”</p> <p><b>Vaša kompanija</b></p> <p>uspešna, ambiciozna, jasna vizija, traži samo najbolje....</p>

Detaljne pisane reference Klijenata možete pronaći na:

[www.mcb.rs/reference.php](http://www.mcb.rs/reference.php)

# Otvorene obuke

Ukoliko Klijent ima do 5 polaznika, onda obično dolazi na otvorene (javne) obuke.

5 razloga zašto da dođete na naše otvorene obuke :

**1. Praksa, a ne teorija.**

Prave kompanije, realne situacije, praktična rešnja. Mi smo fokusirani na konkretne, merljive rezultate koje polaznici imaju (povećanje prodaje, smanjenje troškova, više keša, bolji odnosi sa kupcima, zadovoljni zaposleni...).

**2. Male grupe.**

Obuke radimo isključivo u malim grupama. Obično je veličina grupe od 7 do 12 polaznika.

**3. Komunikacija.**

Negujemo maksimalnu komunikaciju i interakciju između trenera i učesnika. I posle obuke, ostajemo u kontaktu sa polaznicima i pomažemo im u rešavanju njihovih praktičnih problema.

**4. Treneri.**

Treneri sa realnim menadžerskim iskustvom (generalni direktori, direktori prodaje, finansijski menadžeri, direktori marketinga, trade marketing menadžeri...).

**5. Networking.**

Na obuku dolaze polaznici iz različitih kompanija i industrija. Ovo je odlična prilika da upoznate nove kolege, razmenite vizit karte, dobijete nove kupce, saznate kako drugi rade, steknete nove prijatelje...

**Satnica.** Obuka traje od 09.00 do 16.00h. U toku obuke je pauza za ručak od 13.00 do 14.00h, gde polaznici imaju dodatno vreme da podele sa trenerom, drugim polaznicima, razmene iskustvo u neformalnoj atmosferi... Ručak je u restoranu "Trpeza" sa odličnim, gurmanskim specijalitetima.

**Lokacija.** MCB-Menadžment Centar Beograd se nalazi u Tržnom Centru Konjarnik, 200 metara od auto puta E75 Beograd – Niš, u Ustaničkoj ulici (najduža ulica u Beogradu). Parking prostor je obezbeđen za sve polaznike, a tu je i odlična komunikacija sa gradskim saobraćajem (autobusi 17, 31, 50, trolejbusi 19, 29, tramvaji 7, 14). Od glavne autobuske/železničke stanice je potrebno 20 min, od centra Beograda 25 min, od aerodroma 30-40 min.

**Ko su naši Klijenti?** Delta M, Delta Sport, Delta Maxi, NIS-Naftna Industrija Srbije, Carlsberg, Siemens, Telekom Srbije, Telekom Srpske, Čelebić Podgorica, KimTec, Expo Commerce, MD International, Velefarm, Pivara Trebjesa, Prvi Faktor, MKO Partner, Dunav Osiguranje, Opportunity Banka, Hypo Leasing, Erste Banka, Komercijalna banka, Sintelon, Tarkett, Sanofi Aventis, Grand kafa, Polimark, Hemofarm, Tigar, Zdravlje Actavis, Jugohemija Farmacija, Kappa Group...

**Reference.** Detaljne pisane reference možete pogledati na [www.mcb.rs/reference.php](http://www.mcb.rs/reference.php).

**MCB-Menadžment Centar Beograd**

11050 Beograd

Ustanička 189 / II

011 3047 126, 063 8500 991, [mcb@eunet.rs](mailto:mcb@eunet.rs), [www.mcb.rs](http://www.mcb.rs)



# In-house obuke

Ukoliko Klijent ima više od 5+ polaznika, onda vam preporučujemo In-house (kompanijske) obuke.

5 razloga zašto da odaberete in-house obuke :

## 1. Prilagođeno Vama.

Pre same obuke “snimamo” stanje kod Vas i analiziramo Vaše potrebe.

Trener provede 1 dan u razgovoru sa Vama da bi shvatio Vaše probleme. Trener odlazi (bukvalno!) u magacin, u proizvodnju, na teren sa vašim prodavcem...

Sadržaj obuke se prilagođava Vašoj specifičnoj industriji, kao i Vašim potrebama.

## 2. Ciljevi (Rezultati).

In-house obuke se izvode sa jasno definisanim ciljem sa Vaše strane.

Mi smo fokusirani na konkretne, merljive rezultate koje vi želite (povećanje prodaje, smanjenje troškova, bolja naplata, brži obrt zaliha, više keša, bolji odnosi sa kupcima, zadovoljni zaposleni...).

## 3. Izveštaji.

Tri dana po završetku obuke dobijate detaljan “Izveštaj sa obuke”. U izveštaju navodimo probleme koje smo uočili, i dajemo veoma konkretne i jasne preporuke za poboljšanje.

Primeri „*napraviti Sales Manual za prodavce... Prodavci treba da imaju Banku pitanja... Prodavci nedovoljno dobro poznaju proizvode... Menadžer prodaje pravi nedovoljan broj double-call obilazaka...*”  
Jedan Klijent je dobio 98 sugestija u Izveštaju!

## 4. Troškovi.

Kada imate više od 5 polaznika, investicija za trening je značajno manja u odnosu na otvorene obuke.

## 5. Vreme

Vi birate vreme koje vama odgovara. Obuka se može izvoditi bilo koji dan, uključujući i dane vikenda, neradne dane i praznike. Klijenti obično biraju termin: „petak-subota”.

**Treneri.** Treneri su isključivo ljudi iz prakse. Treneri imaju konkretnu i merljivu rezultate u biznisu – kao generalni direktori, direktori prodaje, direktori finansija... Njihov pristup obuci je: praksa, praksa, praksa. Realni primeri iz Srbije i okruženja – bez mnogo “teoretisanja”.

**Oprema.** Mi obezbeđujemo kompletnu opremu za trening, bez obzira na mesto održavanja. Kod pojedinih obuka obezbeđujemo svakom polazniku najnoviji laptop – HP 7300.

**Lokacija.** Klijent bira lokaciju gde će biti održana obuka. Obično je to sopstvena konferencijska sala, ili odgovarajući hotel van grada (Palić, Kopaonik, Zlatibor, Babe, Vila Breg, unutrašnjost Srbije...). Obuke mogu da budu i u našim trening salama, koje ne naplaćujemo.

**Veličina grupe.** Obuke se izvode u malim grupama. Preporučena veličina grupe je do 12 polaznika. Manje grupe omogućavaju aktivno učenje i komunikaciju polaznika i trenera.

**MCB-Menadžment Centar Beograd**

11050 Beograd

Ustanička 189 / II

011 3047 126, 063 8500 991, [mcb@eunet.rs](mailto:mcb@eunet.rs), [www.mcb.rs](http://www.mcb.rs)

Menadžment  
Centar Beograd **mcb**   
Profesionalna Edukacija Menadžera

# Jesen 2009

## MENADŽMENT (Management)

1	Osnove finansija za menadžere	490€	12-13 okt; 12-13 nov; 30.nov-1 dec
2	Savremeni menadžer – 1 deo	490€	28-29 okt; 25-26 nov; 7-8 dec
3	Biznis plan	490€	14-15 okt; 5-6 nov; 2-3 dec
4	Napredni Excel za Menadžere	490€	26-27 okt; 16-17 nov; 14-15 dec
5	120% Pivot Tabele u Excelu	290€	9 dec

## PRODAJA (Sales)

6	Profesionalne prodajne vешtine – 1 deo	390€	19-20 okt; 23-24 nov; 14-15 dec
7	Profesionalne prodajne vешtine – 2 deo	390€	28-29 okt; 30 nov-1 dec; 22-23 dec
8	Briga o klijentima	390€	26-27 okt; 2-3 dec; 24-25 dec
9	Menadžment prodaja	390€	21-22 okt; 25-26 nov; 16-17 dec
10	Organizacija prodajnog tima	390€	12-13 okt; 16-17 nov
11	KAM-Key Account Management	190€	30 okt; 7 dec

## TRADE MARKETING

12	Trade Marketing	190€	9 dec
13	Category Management	190€	10 dec
14	Merchandising	190€	11 dec

## MARKETING (Marketing)

15	Integrisane Marketing Komunikacije	290€	28-29 dec
16	Brend Menadžment	290€	24-25 dec

## MENADŽMENT VEŠTINE (Management Skills)

17	Komunikacione vешtine	290€	16-17 nov
18	Upravljanje vremenom	290€	7-8 dec
19	Timski rad	290€	22-23 dec
20	Prezentacione vешtine	290€	23-24 nov
21	Vođenje sastanaka	190€	15 dec

## UPRAVLJANJE LJUDSKIM RESURSIMA (Human Resources Management)

22	Human Resources Management	290€	30 nov – 1 dec
23	Radni odnosi i HR	290€	18-19 nov; 22-23 dec
24	Porezi i HR	190€	27 nov; 18 dec
25	Zadovoljstvo zaposlenih	190€	14 dec
26	Train The Trainer	290€	3-4 dec

## FINANSIJE (Finance)

27	Analiza finansijskih izveštaja	490€	19-20 okt; 23-24 nov; 16-17 dec
28	CAPEX analiza (NPV & IRR)	490€	18-19 nov; 24-25 dec
29	Cash flow analiza	490€	21-22 okt; 22-23 dec
30	120% Analiza finansijskih izveštaja	290€	10 dec

PDV@18%; PDV možete da odbijete u svojim poslovnim knjigama.  
€ – srednji kurs NBS na dan izdavanja predračuna.

# Autumn 2009

## MENADŽMENT (Management)

1	Finance For Non-Finance Managers	490€	12-13 okt; 12-13 nov; 30.nov-1 dec
2	Modern Manager, part 1	490€	28-29 okt; 25-26 nov; 7-8 dec
3	Business Plan	490€	14-15 okt; 5-6 nov; 2-3 dec
4	Advanced Excel 2007 for Managers	490€	26-27 okt; 16-17 nov; 14-15 dec
5	120% Pivot table in Excel	290€	9 dec

## PRODAJA (Sales)

6	Professional Selling Skills , part 1	390€	19-20 okt; 23-24 nov; 14-15 dec
7	Professional Selling Skills, part 2	390€	28-29 okt; 30 nov-1 dec; 22-23 dec
8	Customer Care	390€	26-27 okt; 2-3 dec; 24-25 dec
9	Sales Management	390€	21-22 okt; 25-26 nov; 16-17 dec
10	Organisation of sales force	390€	12-13 okt; 16-17 nov
11	KAM – Key Account Management	190€	30 okt; 7 dec

## TRADE MARKETING

12	Trade Marketing	190€	9 dec
13	Category Management	190€	10 dec
14	Merchandising	190€	11 dec

## MARKETING (Marketing)

15	Integrated Marketing Communications	290€	28-29 dec
16	Brand Management	290€	24-25 dec

## MENADŽMENT VEŠTINE (Management Skills)

17	Communications Skills	290€	16-17 nov
18	Time Management	290€	7-8 dec
19	Team Work	290€	22-23 dec
20	Presentation Skills	290€	23-24 nov
21	Meeting Management	190€	15 dec

## UPRAVLJANJE LJUDSKIM RESURSIMA (Human Resources Management)

22	Human Resources Management	290€	30 nov – 1 dec
23	Employee and Labor/Management Relations	290€	18-19 nov; 22-23 dec
24	Taxes and HR	190€	27 nov; 18 dec
25	Employee Satisfaction	190€	14 dec
26	Train The Trainer	290€	3-4 dec

## FINANSIJE (Finance)

27	Financial Statement Analysis	490€	19-20 okt; 23-24 nov; 16-17 dec
28	CAPEX Analysis (NPV & IRR)	490€	18-19 nov; 24-25 dec
29	Cash Flow Analysis	490€	21-22 okt; 22-23 dec
30	120% Financial Statement Analysis	290€	10 dec

VAT@18%; you can deduct VAT in your tax books.

€ – average x-rate, Central Bank of Serbia

# Sadržaj

<b>MENADŽMENT .....</b>	<b>9</b>
1. OSNOVE FINANSIJA ZA MENADŽERE .....	10
2. SAVREMENI MENADŽER, 1 deo .....	11
3. BIZNIS PLAN.....	12
4. NAPREDNI EXCEL ZA MENADŽERE .....	13
5. 120% PIVOT TABELE U EXCELU .....	14
<b>PRODAJA.....</b>	<b>15</b>
6. PROFESIONALNE PRODAJNE VEŠTINE, 1 deo.....	16
7. PROFESIONALNE PRODAJNE VEŠTINE, 2 deo.....	17
8. BRIGA O KLIJENTIMA.....	18
9. MENADŽMENT PRODAJE .....	19
10. ORGANIZACIJA PRODAJNOG TIMA .....	20
11. KAM-KEY ACCOUNT MANAGEMENT .....	21
<b>TRADE MARKETING.....</b>	<b>22</b>
12. TRADE MARKETING .....	23
13. CATEGORY MANAGEMENT .....	24
14. MERCHANDISING .....	25
<b>MARKETING .....</b>	<b>26</b>
15. INTEGRISANE MARKETING KOMUNIKACIJE .....	27
16. BREND MENADŽMENT.....	28
<b>MENADŽMENT VEŠTINE .....</b>	<b>29</b>
17. KOMUNIKACIONE VEŠTINE .....	30
18. UPRAVLJANJE VREMENOM .....	31
19. TIMSKI RAD .....	32
20. PREZENTACIONE VEŠTINE .....	33
21. VOĐENJE SASTANAKA .....	34
<b>UPRAVLJANJE LJUDSKIM RESURSIMA.....</b>	<b>35</b>
22. HUMAN RESOURCES MANAGEMENT .....	36
23. RADNI ODNOSI I HR.....	37
24. POREZI I HR .....	38
25. ZADOVOLJSTVO ZAPOSLENIH .....	39
26. TRAIN THE TRAINER .....	40
<b>FINANSIJE.....</b>	<b>41</b>
27. ANALIZA FINANSIJSKIH IZVEŠTAJA .....	42
28. CAPEX ANALIZA (NPV & IRR) .....	43
29. CASH FLOW ANALIZA .....	44
30. 120% ANALIZA FINANSIJSKIH IZVEŠTAJA .....	45

---

# MENADŽMENT

---

- **1. Osnove finansija za menadžere**
- **2. Savremeni menadžer, 1 deo**
- **3. Biznis plan**
- **4. Napredni Excel za menadžere**
- **5. 120% Pivot tabele u Excelu**

---

## 1. OSNOVE FINANSIJA ZA MENADŽERE

---

### Kome je namenjen?

- Idelan je za top menadžment kompanije (generalni direktor, direktor prodaje, direktor proizvodnje, direktor marketinga...)
- Ovaj trening je namenjen za ne-finansijske menadžere koji imaju potrebu za razumevanjem osnovnih finansijskih principa i izveštaja.
- Koristan je i za početnike u finansijama, koji žele da steknu uvid u celinu finansija i da se pripreme za odgovornije pozicije.

**12-13 okt**

**12-13 nov**

**30.nov – 01 dec**

**490€ + PDV**

### Sadržaj

- Finansijski ciljevi
- Osnovni finansijski izveštaji
  - Bilans Uspeha
  - Bilans Stanja
  - Cash Flow
- Ključni racio brojevi (EBITDA, EBIT, ROE, CFO, D/E...)
- Berza – trgovanje akcijama
- *Na treningu se radi isključivo sa pravim finansijskim izveštajima kompanija iz Srbije (Hemofarm, Nelt, Telekom Srbija...) kao i izveštajima kompanija iz sveta (Agrokor, Lek, Mercator...).*

### Koristi za Vas i Vašu organizaciju

Posle ovog treninga bićete u stanju da:

- Razumećete finansijske izveštaje Bilans uspeha, Bilans stanja, Cash Flow kao i njihovu praktičnu upotrebu
- Razumećete finansijske posledice Vaših poslovnih odluka
- Dobićete znanje da efektno komunicirate sa kolegama iz finansija, kako domaćim tako i stranim

### Dužina treninga

- 2 dana

---

## 2. SAVREMENI MENADŽER, 1 deo

---

### Kome je namenjen?

- Srednjem & top menadžmentu koji vodi kompaniju (generalni direktori, direktori prodaje, finansija, proizvodnje)
- Profesionalcima koji imaju menadžersku odgovornost a imaju malo ili su bez obuke iz osnovnih menadžerskih veština (šefovi sektora & službi, supervizori, načelnici, koordinatori, sekretari...)
- Mladim i perspektivnim profesionalcima koji imaju menadžerske potencijale i žele da maksimalizuju svoje šanse za uspeh

**28-29 okt**  
**25-26 nov**  
**7-8 dec**

**490€ + PDV**

### Sadržaj

- Postavljanje ciljeva
- Vođenje ljudi
- Motivacija zaposlenih
- Timski rad

*Pogledajte i trening – „Savremeni menadžer, 2 deo“.*

### Koristi za Vas i Vašu organizaciju

- Razumećete šta čini dobrog lidera
- Stećićete znanje o pravljenju i upotrebi dobrih timova
- Dobićete praktične savete za motivaciju zaposlenih
- Dobićete veštine koje su vam potrebne za međusobnu interakciju sa ljudima
- Dobićete mogućnost da razmenite iskustva sa drugim menadžerima iz različitih organizacija i kultura

### Dužina treninga

- 2 dana

---

## 3. BIZNIS PLAN

---

### Kome je namenjen?

- Posebno je koristan za generalne direktore kao i za najviši menadžment koji odlučuju o strategiji kompanije (direktori finansija, prodaje, proizvodnje, marketinga...).
- Svim zainteresovanim za dobijanje dugoročnog finansiranja (kreditiranje, zajedničko ulaganje, novo– kapitalno ulaganje, lizing...)
- Koristan je i kreditnim referentima u bankama, kao i svim svim onim koji odlučuju o plasiranju novca (banke, investicioni fondovi, brokeri, osiguravajuće kuće...)

**14-15 okt**

**5-6 nov**

**2-3 dec**

**490€ + PDV**

### Sadržaj

- Osnovni elementi Biznis plana
  - Različite metodologije
  - Proces izrade
  - Plemenski sukobi
  - Ključni delovi
- Ključni delovi BP
  - 1. Marketing
  - 2. Prodaja
  - 3. OPEX (Troškovi)
  - 4. CAPEX (Investicije)
  - 5. Proizvodnja (Nabavke kod trgovine)
  - 6. HR (Ljudi)
  - 7. Bilans Uspeha
  - 8. Bilans Stanja
  - 9. Cash Flow

### PLUS +

- Uputstvo za izradu Biznis planova najboljih svetskih konsalting kompanija: McKinsey&Co, PricewaterhouseCoopers, Deloitte and Touche, Ernst & Young
- CD sa 400 Mb (veliki broj praktičnih primera; 10+ knjiga o izradi BP; softwer za izradu BP).

### Koristi za Vas i Vašu organizaciju

- Detaljno ćete obraditi i razumeti svaki deo Biznis Plana
- Bićete odlično pripremljeni za sva moguća pitanja potencijalnih investitora
- Razumeće ključne delove Biznis plana i njihovu međusobnu vezu

### Dužina treninga

- 2 dana

---

## 4. NAPREDNI EXCEL ZA MENADŽERE

---

### Kome je namenjen?

- Svima koji žele da ubrzaju rad u Excelu
- Menadžerima koji žele na praktičnim primerima da vide sve mogućnosti Excela

**26-27 okt**

**16-17 nov**

**14-15 dec**

### Način rada.

Biznis primeri :

- analiza prodaje
- analiza troškova
- pravljenje biznis plana
- otplata kredita

**490€ + PDV**

Na osnovu „živih“ primera, objašnjavaju se napredne opcije u Excelu – Pivot Table, Funkcije, What If analize (Data table, Goal Seek, Scenarios, Formula auditing).

Svaki polaznik ima obezbeđen najnoviji HP laptop.

Ključne karakteristike treninga :

- trener koji je vrhunski stručnjak sa 18 godina iskustva u Excelu
- rad na praktičnim primerima
- jedan polaznik = jedan laptop
- male grupe do 12 polaznika
- fokusirana, intezivna obuka u dva dana
- napredne tehnike u Excelu
- sopstvene tabele polaznika

***Pogledajte i nastavak ovog treninga – posvećen samo Pivot tabelama (120% Pivot tabele).***

### Koristi za vas i vašu organizaciju

- Menadžeri izuzetno puno koriste Excel u svakodnevnom radu. Sa druge strane, 1% je imalo bilo koju vrstu obuke iz Excela.
- Ovaj trening objašnjava napredne tehnike u Excelu, sa praktičnim primerima iz biznisa. Po ocenama polaznika, ovaj trening im ubrzava rad i do 10x puta!
- Trener je pre svega vrhunski poslovni čovek, koji svakodnevno koristi Excel u poslu već 18 godina. Primeri koji se koriste su isključivo iz prakse.

### Dužina treninga

- 2 dana

---

## 5. 120% PIVOT TABELE U EXCELU

---

### Kome je namenjen?

- Svima koji žele da saznaju SVE o najboljoj naredbu u Excelu Pivot tabeli

**9 dec**

### Sadržaj

- Kreiranje Pivot Tabele
- Sortiranje PT
- Kalkulacije PT
- Formatiranje PT
- Modifikacija PT
- Ažuriranje PT
- Štampanje PT
- Tips & Tricks

**290€ + PDV**

Ovaj trening je posvećen 120% Pivot tabelama. Prolaze se svi delovi Pivot tabela, počevši od kreiranja do završnog štampanja.

Pivot tabele se izuzetno detaljno analiziraju (8h), sa svim mogućim opcijama, naredbama, podešavanjima, trikovima...

Polaznici dobijaju i nekoliko samostalnih zadataka, kako bi samostalno uvežbali Pivot tabele.

Trener koristi Pivot tabele od 1999 godine u svom radu.

Svaki polaznik ima obezbeđen najnoviji HP laptop.

***Pogledajte i prethodni trening – „Napredni Excel za menadžere“.***

### Koristi za vas i vašu organizaciju

- Ovaj trening je idealan kako za početnike, tako i za iskusne korisnike.
- Za 1 dan dobićete 120% mogućnosti Pivot tabela.
- Vaši izveštaji će biti fantastično dobri i brzi, a vi ćete imati napredovanje u karijeri.
- Posle 1-og dana bićete u mogućnosti da 120% samostalno pravite fantastične Pivot tabele.
- 24/7 Podrška i garancija posle treninga – pozovite ili pošaljite email i dobićete odgovor.

### Dužina treninga

- 1 dan

---

# PRODAJA

---

- **6. Profesionalne prodajne veštine, 1 deo**
- **7. Profesionalne prodajne veštine, 2 deo**
- **8. Briga o klijentima**
- **9. Menadžment prodaje**
- **10. Organizacija prodajnog tima**
- **11. KAM-Key Account Management**

---

## 6. PROFESIONALNE PRODAJNE VEŠTINE, 1 deo

---

### Kome je namenjen?

- profesionalnim prodavcima koji imaju stalne kontakte sa kupcima
- prodavcima koji imaju ambiciju da napreduju i dobiju rukovodeća mesta
- svima koji imaju potrebe za ličnim kontaktom i ličnom prodajom

### Sadržaj

#### Uloga prodavca

- osobine dobrog prodavca
- aktivnosti prodavca
- psihologija prodavca

#### Planiranje prodaje

- SWOT
- ABC / 1-2-3
- mix Kupaca / mix Proizvoda

#### 1. Priprema

- informacije o kupcima
- baze podataka o kupcima
- tipologija kupaca
- karton kupaca (CRM)

#### 2. Otvaranje

- prvi utisak
- verbalna komunikacija
- neverbalna komunikacija
- tehnika postavljanja pitanja
- aktivno slušanje
- banka pitanja

#### 3. Prezentacija

- 6P
- poznavanje proizvoda
- potrebe → koristi → svojstva
- rešavanje prigovora
- rešavanje konflikata

#### 4. Zaključivanje

- tehnike zaključivanje prodaje
- post-prodaja
- clienting

*Pogledajte i trening – „Profesionalne Prodajne Veštine, 2 deo“.*

### Koristi za Vas i Vašu organizaciju

- Dobićete sistematična, jasna i PRIMENLJIVA znanja iz oblasti prodaje. Unapredićete sebe kao profesionalnog prodavca – unapredićete svoju karijeru. Upoznaćete kolege iz drugih industrija i kompanija i podeliti znanja iz profesionalne prodaje. I na kraju – **Povećaćete prodaju.**

**19-20 okt**  
**23-24 nov**  
**14-15 dec**

**390€ + PDV**

## 7. PROFESIONALNE PRODAJNE VEŠTINE, 2 deo

### Kome je namenjen?

- profesionalnim prodavcima koji su prošli obuku PPV, 1 deo
- prodavcima koji imaju ambiciju da napreduju i dobiju rukovodeća mesta
- svima koji imaju potrebe za ličnim kontaktom i ličnom prodajom

### Sadržaj

#### Rekapitulacija „Profesionalne Prodajne Veštine“, 1 deo

#### Komunikacija u prodaji

- Konciznost
- Tehnike postavljanja pitanja
- Parafraziranje
- Rezime
- Aktivno slušanje
- Govor tela
- Pozitivan govor
- Reći „NE“

#### Pregovaranje u prodaji

- Distributivni pregovori
- Geometrijska struktura pregovora
- Greške kod pregovora
- Integrativno pregovaranje

#### Tehnike zaključenja prodaje

- Kupovni signali
  - Kupovna pitanja
  - Vreme zaključivanja
  - Probno zaključenje
  - 15 tehnika zaključenja prodaje
- Vaga; Minimiziranje cene; Štene; Slična situacija; Predstojeći događaj; Direktno zaključenje; Buđenje ega; Da razmislim; Vođenjem; Pritisak; Sekundarno pitanje; Viši autoritet; Da zabeležim; Precizno usmeravanje; Izgubljena prodaja

*Pogledajte i trening – „Profesionalne Prodajne Veštine, 1 deo“.*

### Koristi za Vas i Vašu organizaciju

- Dobićete sistematična, jasna i PRIMENLJIVA znanja iz oblasti prodaje. Unapredićete sebe kao profesionalnog prodavca – unapredićete svoju karijeru. Upoznaćete kolege iz drugih industrija i kompanija i podeliti znanja iz profesionalne prodaje. I na kraju – **Povećaćete prodaju.**

### Dužina treninga

- 2 dana

**28-29 okt**  
**30 nov-01 dec**  
**22-23 dec**

**390€ + PDV**

---

## 8. BRIGA O KLIJENTIMA

---

### Kome je namenjen?

- profesionalcima koji imaju *svakodnevni bliski kontakt* sa kupcima – bankari, turističke agencije, call centri, šalterski radnici, maloprodaja, javna komunalna preduzeća...

**26-27 okt**

**2-3 dec**

**24-25 dec**

### Sadržaj

- Očekivanja klijenata
- Potrebe klijenata
- Empatija
- Postavljanje pitanja
- Rešavanje konfliktnih situacija
  - Gužva u redu
  - Besan klijent koji psuje
  - Previše zahtevan klijent
  - Klijent uskače preko reda
  - Kupac ne veruje onome što ste rekli
  - Kako reći "ne"
  - Ne možete da pronađete informaciju
  - Kupac traži vašeg šefa
- Pozitivno izražavanje
- Govor tela
- Rešavanje žalbi
- Telefonske veštine
  - Kako se javiti na telefon
  - Kako prebaciti vezu
  - Kako završiti razgovor
- Clienting

**390€ + PDV**

### Dužina treninga

- 2 dana

## 9. MENADŽMENT PRODAJE

### Kome je namenjen?

- Namenjen je onima koji rukovode prodajnim timovima.
- Menadžerima prodaje, direktorima prodaje, komercijalnim direktorima.
- Veoma je koristan svima koji žele da unaprede veštine stvaranja i vođenja prodajnih timova, posebno prodavcima koji se spremaju za menadžere prodaje

### Sadržaj

#### Uloga menadžera prodaje

- šta je posao menadžera menadžera ?
- aktivnosti menadžera prodaje
- upravljanje ciljevima

#### Planiranje prodaje

- SWOT
- 5-sila
- ABC/1-2-3
- mix Kupaca / mix Proizvoda

#### Prodajni tim

##### 1. Selekcija

- posao prodavca
- oglašavanje
- testiranje
- Intervju
- konačan odabir

##### 2. Obuka i razvoj

- obuka prodavaca
- profesionalna orijentacija prodavca
- obuka prodavaca
- ocenjivanje rada prodavca
- razvoj prodavca

##### 3. Rukovođenje

- rukovođenje timom
- organizacija
- delegiranje
- kontrola
- prodajni sastanci; individualni razgovori

##### 4. Nagrađivanje

- Maslovljeva teorije potreba
- sistemi nagrađivanja prodavaca
- novac kao motivator
- uspeh prodajnog tima

#### Finansije i prodaja

### Koristi za Vas i Vašu organizaciju

- Razumećete mogućnosti uticaja na prodajni tim
- Naučićete kako da prodavce selektujete, razvijate, i usmerite ka ostvarenju prodajnih ciljeva
- Ojačaćete veštine vođenja, motivisanja, delegiranja i unapređenja vašeg prodajnog tima

**21-22 okt**  
**25-26 nov**  
**16-17 dec**

**390€ + PDV**

---

## 10. ORGANIZACIJA PRODAJNOG TIMA

---

### Kome je namenjen?

- Namenjen je onima koji rukovode prodajnim timovima.
- Menadžerima prodaje, direktorima prodaje, komercijalnim direktorima.
- Veoma je koristan svima koji žele da unaprede veštinu organizovanja prodajnih timova, posebno budućim menadžerima prodaje

**12-13 okt**  
**16-17 nov**

### Sadržaj

- Uloga i mesto prodaje
- Analize tržišta
- Analiza sektora prodaja
- Vrste prodajnih sistema
- Postavljanje prodajnih ciljeva
- Dizajn sektora prodaja
- Kategorizacija kupaca
- Rutiranje
- Postavka ciljeva prodajnoj sili
- Ocena uspešnosti (KPI's)
- Motivacija prodavaca
- Route-riding
- Time & Motion Study
- Anketa kupaca

**390€ + PDV**

### Koristi za Vas i Vašu organizaciju

- Razumećete kako da na najbolji način organizujete prodajnu silu
- Veliki broj praktičnih primera iz Srbije
- Iskustvo trenera iz domaćih i multinacionalnih FMCG kompanija

### Dužina treninga

- 2 dana

---

## 11. KAM-KEY ACCOUNT MANAGEMENT

---

### Kome je namenjen?

- Namenjen je onima koji rukovode ključnim kupcima.
- KEM-Key Account Menadžeri, menadžeri prodaje, direktori prodaje, komercijalni direktori, generalni direktori
- Veoma je koristan i onima koji se spremaju da preuzmu ulogu KAM-a

**30 okt**

**7 dec**

**190€ + PDV**

### Sadržaj

- Razlozi za postojanje KAM-a
- Strategija, organizacija i HR za za KAM
- Analiza KA kupaca
- Strategije za KA
- Pregovaranje sa KA
- Pravljenje tima za KA
- Merenje rezultata i unapređenje odnosa sa KA
- Ključni problemi u upravljanju KA
- Partnerstvo sa ključnim kupcima

### Koristi za Vas i Vašu organizaciju

- KA – Key Account ili Ključni kupci su postali pravilo u skoro svim industrijama (FMCG, farma, bankarstvo, telekom...). Na ovom treningu razumećete kako da izgradite odnose sa njima.
- Veliko praktično iskustvo trenera u radu sa KA u Srbiji će vam dati mnoštvo primera, pomoći i objašnjenja kod rada sa KA

### Dužina treninga

- 1 dan

---

# TRADE MARKETING

---

- **12. Trade marketing**
- **13. Category management**
- **14. Merchandising**

---

## 12. TRADE MARKETING

---

### Kome je namenjen?

- Direktorima marketinga i marketing menadžerima
- Trade marketing menadžerima, Merchandising menadžerima
- Brand, product i category menadžerima
- Business development menadžerima i direktorima prodaje
- Menadžerima za komunikaciju, PR menadžerima
- Profesionalcima u marketingu (istraživači tržišta, medija planeri, art direktori...)
- Top menadžmentu kompanije koji želi da dobije celovitu sliku o Marketing Menadžmentu.

**9 dec**

**190€ + PDV**

### Sadržaj

- Trendovi maloprodaje u svetu i kod nas
- Trade Marketing – uloga i mehanizmi
- Film – prodavnica budućnosti
- Promocije na mestu prodaje
- Upotreba POS materijala
- Trade Marketing u praksi – planiranje i primena POS materijala i promocija

### Dužina treninga

- 1 dan

---

## 13. CATEGORY MANAGEMENT

---

### Kome je namenjen?

- Direktorima marketinga i marketing menadžerima
- Trade marketing menadžerima, Merchandising menadžerima
- Brand, product i category menadžerima
- Business development menadžerima i direktorima prodaje
- Menadžerima za komunikaciju, PR menadžerima
- Profesionalcima u marketingu (istraživači tržišta, medija planeri, art direktori...)
- Top menadžmentu kompanije koji želi da dobije celovitu sliku o Marketing Menadžmentu.

**10 dec**

**190€ + PDV**

### Sadržaj

- CM u 8 koraka
- Definisane kategorije
- Uloga kategorije
- Procena kategorije
- Definisane standarda
- Strategija kategorije
- Taktika kategorije
- Implementacija plana kategorije
- Ponovno preispitivanje kategorije
- CM Manager – uloga i obaveze
- Vezba – izrada planograma

### Dužina treninga

- 1 dan

---

## 14. MERCHANDISING

---

### Kome je namenjen?

- Direktorima marketinga i marketing menadžerima
- Trade marketing menadžerima, Merchandising menadžerima
- Brand, product i category menadžerima
- Business development menadžerima i direktorima prodaje
- Menadžerima za komunikaciju, PR menadžerima
- Profesionalcima u marketingu (istraživači tržišta, medija planeri, art direktori...)
- Top menadžmentu kompanije koji želi da dobije celovitu sliku o Marketing Menadžmentu.

**11 dec**

**190€ + PDV**

### Sadržaj

- Maloprodaja danas u svetu i kod nas
- Merchandising – osnovni principi
- Poseta prodavnicu u 7 koraka
- Film – merchandising u svetu
- Praktican rad – izrada merchandising standarda i tipovi POS materijala

### Dužina treninga

- 1 dan

---

# MARKETING

---

- **15. Integrisane Marketing Komunikacija**
- **16. Brend Menadžment**

---

## 15. INTEGRISANE MARKETING KOMUNIKACIJE

---

### Kome je namenjen?

- Direktorima marketinga i marketing menadžerima
- Brand, product i category menadžerima
- Business development menadžerima i direktorima prodaje
- Menadžerima za komunikaciju, PR menadžerima
- Profesionalcima u marketingu (istraživači tržišta, medija planeri, art direktori...)
- Top menadžmentu kompanije koji želi da dobije celovitu sliku o Marketing Menadžmentu

**28-29 dec**

**290€ + PDV**

### Sadržaj

- **Šta je IMC**
  - Evolucija IMC-a; Rastući značaj IMC-a; Uloga IMC u brendiranju; Promotivni mix
- **IMC process planiranja**
  - Struktura marketing plana; Razvijanje promotivnog plana; Analiza procesa komunikacije; Određivanje budžeta; Razvijanje IMC programa; Praćenje, Evaluacija I kontrola
- **Marketing strategija i analiza**
  - Analiza tržišnih mogućnosti; Analiza konkurencije; Odabir ciljnih tržišta
- **Ciljani marketing**
  - Proces; Identifikacija ciljnih tržišta; Tržišna segmentacija; Tržišno pozicioniranje
- **Razvijanje Marketing plana**
  - Odluke o proizvodu; Odluke o ceni; Odluke o distributivnim kanalima; Razvijanje promotivne strategije
- **Učesnici u IMC procesu**
  - Oglašivač; Reklamna agencija; Medijska agencija; Dodatne usluge; Evaluacija agencija
- **Razumevanje ponašanja potrošača**
  - Faze u procesu odlučivanja; Motivacije; Percepcije; Stavovi; Pravila odlučivanja; Alternativni pristupi ponašanju potrošača
- **Postavljanje ciljeva i budžetiranje**
  - Marketing ciljevi; Komunikacioni ciljevi; DAGMAR metod za postavljanje ciljeva; Utvrđivanje I alociranje promotivnog budžeta
- **Media planiranje i strategija**
  - Osnovni termini i koncepti; Media plan; Najčešći problem media plana; Razvijanje media plana; Media ciljevi ; Media mix; Budžet; Praćenje I evaluacija

### Dužina treninga

- 2 dana

---

## 16. BREND MENADŽMENT

---

### Kome je namenjen?

- Direktorima marketinga i marketing menadžerima
- Brand, product i category menadžerima
- Business development menadžerima i direktorima prodaje
- Menadžerima za komunikaciju, PR menadžerima
- Profesionalcima u marketingu (istraživači tržišta, medija planeri, art direktori...)
- Top menadžmentu kompanije koji želi da dobije celovitu sliku o Brend menadžmentu

24-25 dec

290€ + PDV

### Sadržaj

- **Šta je brend?**
  - Definicija brenda; Najčešće zablude vezane za brendove; Koje su prednosti posedovanja brenda; Šta čini brendove jakim; Merenje vrednosti brenda
- **Kako se pravi snažan brend**
  - Diferencijacija; Pozicioniranje; Odabir imena brenda; Imidž brenda
- **Brend arhitektura**
  - Brand portfolio; Uloge brendova; Tržišni kontekst; Ciljna grupa; Vizuelni identitet; Brend vizija; Brend ambicija; Brend karakter
- **Ko je Brand Manager – uloga i odgovornosti**
  - Definicija Brend Menadžera; Glavni zadaci Brend Menadžera; Specifični zadaci Brend Menadžera; Analiza tržišta; Analiza konkurencije; Segmentacija tržišta; Portfolio menadžment; Analiza životnog ciklusa proizvoda; Tržišno pozicioniranje; Utvrđivanje i kontrola budžeta; Prognoza prodaje; Odnosi sa trgovinom/kupcima; Formiranje cena i cenovne strategije; Marketing strategija; Planiranje
- **Ključni izveštaji za uspešnog Brend Menadžera**
  - Fact Book (knjiga podataka); Svrha; Sadržaj; Vremenski okvir i periodika
- **Unapređivanje saradnje sa poslovnim partnerima**
  - Komunikacija; Organizacija; Rešavanje problema
- **Kako uspešno prezentovati Top Management-u nove programe**
  - Definisane potrebe; Definisane ciljeve i neophodnih odluka; Definisane neophodnih učesnika; Pravljenje prezentacije; Planiranje sastanka; Pripremanje za sastanak; Upravljanje sastankom

### Dužina treninga

- 2 dana

---

# MENADŽMENT VEŠTINE

---

- **17. Komunikacione veštine**
- **18. Upravljanje vremenom**
- **19. Timski rad**
- **20. Prezentacione veštine**
- **21. Vođenje sastanaka**

---

## 17. KOMUNIKACIONE VEŠTINE

---

### Kome je namenjen?

- Svima koji su u čestoj interakciji sa drugim ljudima
- Top i srednjem menadžmentu u oblasti biznisa i javnog života
- Menadžerima koji su u stalnom kontaktu sa svojim zaposlenima (šefovi sektora & službi, supervizori, načelnici, koordinatori, sekretari, vođe timova...)
- Rukovodiocima svih profila (marketing, prodaja, finansije, proizvodnja...) i oblasti (privreda, banke, osiguranja, državni organi, lokalna samouprava, društvene delatnosti...)
- Svima koji žele da unaprede svoju poslovnu i privatnu komunikaciju

**16-17 nov**

**290€ + PDV**

### Sadržaj

- Uvod u komunikaciju
- Neverbalna komunikacija
- Verbalna komunikacija
- Stvaranje otvorenog komunikacijskog prostora
- Tehnike za uspešnu komunikaciju
  - *Aktivno slušanje*
  - *Feedback*
  - *Parafraziranje*
  - *Asertivnost*
  - *Postavljanje pitanja ...*
- Smetnje u komunikaciji
- Komunikacija na prezentaciji i sastanku

### Koristi za Vas i Vašu organizaciju

- Razumećete komponente uspešne interpersonalne komunikacije zasnovane na međusobnom uvažavanju
- Unapredićete svoje odnose sa drugima (saradnicima, prijateljima, partnerima)
- Razvijaćete osteljivost za znake neverbalne komunikacije
- Unapredićete veštinu jasnog prenošenja poruke
- Razvijaćete veštine aktivnog slušanja i parafraziranja
- Naučićete da uspešno postavljate pitanja i dobijete što adekvatniji odgovor
- Naučićete da uspešno odgovarate na postavljena pitanja
- Unapredićete veštine prezentacije
- Unapredićete svoje razumevanje faktora koji ometaju komunikaciju

### Dužina treninga

- 2 dana

---

## 18. UPRAVLJANJE VREMENOM

---

### Kome je namenjen?

- Top i srednjem menadžmentu, rukovodiocima svih profila u oblasti biznisa i javnog života koji žele da unaprede svoje planiranje, donošenje odluka, vođenje sastanaka...
- Profesionalcima koji žele da racionalno raspoložu vremenom kao bespovratnim resursom
- Svima koji žele da unaprede način korišćenja svog vremena i smanje stres na poslu kao posledicu lošeg menadžmenta vremenom

**7-8 dec**

**290€ + PDV**

### Sadržaj

- Šta je upravljanje vremenom?
- Upravljanje vremenom – stilovi i modeli
- Upravljanje vremenom i produktivnost
- Kradljivci vremena
- Upravljanje prioritetima
- Tehnike i sistemi za upravljanje aktivnostima
- Planiranje
- Delegiranje
- Vođenje uspešnih sastanaka
- Upravljanje vremenom i radni prostor

### Koristi za Vas i Vašu organizaciju

- Razumećete dobrobit upravljanja vremenom
- Otkrićete najčešće ubice vremena
- Bolje ćete razumeti različite stilove upravljanja vremenom
- Unapredićete način planiranja, određivanja prioriteta, donošenja odluka
- Unapredićete rad i saradnju sa drugima
- Povećaćete radni učinak i produktivnost
- Organizujete radni prostor za veću produktivnost i efikasnost
- Razumećete šta se krije iza odlaganja
- Efikasnije upravljati uspešnim sastancima i podelom odgovornosti
- Umanjićete stres koji je posledica lošeg upravljanja vremenom

### Dužina treninga

- 2 dana

---

## 19. TIMSKI RAD

---

### Kome je namenjen?

- Top i srednjem menadžmentu u oblasti biznisa i javnog života
- Menadžerima odgovornim za vođenje manjih ili većih timova (šefovi sektora & službi, supervizori, načelnici, koordinatori, sekretari, vođe timova...)
- Rukovodiocima svih profila (marketing, prodaja, finansije, proizvodnja...) i oblasti (privreda, banke, osiguranja, državni organi, lokalna samouprava, društvene delatnosti...)
- Svima koji žele unaprediti svoje poslovne i privatne rezultate

**22-23 dec**

**290€ + PDV**

### Sadržaj

- Karakteristike uspešnog tima
- Uloge u timu (Belbin)
- Grupa vs Tim
- Faze razvoja tima (Takman)
- Vođa tima
- Donošenje odluka u timu
- Komunikacija u timu
- Konflikti u timu
- Konstruktivna povratna informacija

### Koristi za Vas i Vašu organizaciju

- Znaćete da prepoznate karakteristike dobrog tima
- Znaćete koji ulogu u timu preuzimate i ko Vam je još potreban za uspešan tim
- Znaćete da oformite, vodite i motivišete dobar tim
- Naučićete kako da na dobar način podelite uloge u timu i na najbolji način iskoristite potencijale članova tima
- Umećete da prepoznate u kojoj fazi razvoja se Vaš tim nalazi i šta mu je potrebno za još bolje rezultate
- Bićete osnaženi da konstruktivno i efikasno komunicirate u timu
- Razumećete vrste ponašanja u konfliktima i načine njihovog konstruktivnog prevazilaženja u timskom radu

### Dužina treninga

- 2 dana

---

## 20. PREZENTACIONE VEŠTINE

---

### Kome je namenjen?

- Top i srednjem menadžmentu, rukovodiocima svih profila u oblasti biznisa i javnog života koji žele da unaprede svoje veštine prezentacije
- Liderima, menadžerima i profesionalcima odgovornim za direktne kontakte sa klijentima i internu komunikaciju u organizaciji
- Mladim osobama i osobama na početku svoje karijere koji žele da nauče kako da predstavljaju svoje ideje
- Svima koji žele da unaprede način upravljanja tremom od javnog nastupa

**23-24 nov**

**290€ + PDV**

### Sadržaj

- Zašto o prezentaciji?
- Istine i paradoksi u vezi sa prezentacijom
- Priprema prezentacije
- Efekat traženja zlata
- Struktura i trajanje prezentacije
- Pravila dobre prezentacije
- Ko čini vašu publiku?
- Veštine dobrog prezentera
- Trema na prezentaciji
- Kako odgovarati na pitanja publike?
- Korišćenje audio-vizuelnih sredstava
- Efektna PowerPoint i poster prezentacija

*Vežbanje prezentacije uz snimanje kamerom i povratnu informaciju trenera i učesnika*

### Koristi za Vas i Vašu organizaciju

- Naučićete kako da pravite snažne prezentacije koje ubeđuju klijente i šefove i prodaju Vaše proizvode
- Unapredićete veštine koje će poboljšati Vaš profesionalni i privatni imidž
- Dobićete praktične savete kako da Vaše prezentacije budu snažne i nezaboravne
- Razvićete veštine koje mogu da Vam pomognu u borbi sa tremom
- Znaćete kako da napravite efektanu prezentaciju koja ostavlja utisak na publiku

### Dužina treninga

- 2 dana

---

## 21. VOĐENJE SASTANAKA

---

### Kome je namenjen?

- Svim nivoima menadžmenta (top, srednji i niži) u oblasti biznisa i javnog života zbog neophodnosti stalnog prisustva sastancima
- Profesionalcima koji imaju menadžersku odgovornost za vođenje manjih ili većih timova ljudi u dinamičnom personalnom okruženju (šefovi sektora & službi, supervizori, načelnici, koordinatori, sekretari, vođe timova...)
- Rukovodiocima svih profila (marketing, prodaja, finansija, proizvodnja...) i oblasti (privreda, banke, osiguranja, državni organi, lokalna samouprava, društvene delatnosti...)
- Svima koji žele poboljšati svoje poslovne i privatne rezultate

**15 dec**

**190€ + PDV**

### Sadržaj

- **Planiranje i priprema sastanka**
  - Kada je sastanak potreban? O čemu sve treba voditi računa u pripremi i planiranju sastanka? Koja su opšta pravila? Kako voditi zapisnik sa sastanka?
- **Cilj sastanka**
  - Kako formulisati cilj sastanka? Kako evaluirati da li je cilj dostignut?
- **Tipovi sastanaka**
  - Koje vrste sastanaka srećemo i koji su načini vođenja sastanka različitog tipa?
- **Tehnike vođenja sastanaka**
  - vođenje diskusije, usmjeravanje prisutnih na cilj, motivisanje, postupanje u konfliktnim situacijama, zaključivanje.
- **Vodjenje sastanka i upravljanje vremenom**
  - Kako napraviti dnevni red sastanka? Kada je najbolje odžati sastanak? U kakvoj su vezi dužina sastanka i produktivnost? Kako izdvojiti bitne od nebitnih stvari?
- **Vodjenje sastanka i upravljanje stresom**
  - Kako loše upravljanje sastancima utiče na povećanje stresa na poslu?

### Koristi za Vas i Vašu organizaciju

- Dobićete veštine koje osiguravaju produktivne, uspešne, konstruktivne i dinamične sastanke
- Razvićete znanja vođenja produktivnih sastanaka
- Unapredićete tehnike vođenja sastanka
- Uštedete vreme koje trošite na neproduktivnim sastancima
- Razvićete veštine koje vam pomažu da smanjite stres uzrokovan loše vođenim sastancima
- Razmenićete iskustva sa drugim menadžerima

### Dužina treninga

- 1 dan

---

## UPRAVLJANJE LJUDSKIM RESURSIMA

---

- **22. Human Resources Management**
- **23. Radni odnosi i HR**
- **24. Porezi i HR**
- **25. Zadovoljstvo zaposlenih**
- **26. Train The Trainer**

---

## 22. HUMAN RESOURCES MANAGEMENT

---

### Kome je namenjen?

- Svim profesionalcima koji rade u službi ljudskih resursa koji žele da obogate i osveže svoje znanje.
- Human resources manager, selection & recruitment officer, compensation & benefits supervisor, training manager, direktor personala, direktor ljudskih resursa, supervizora razvoja zaposlenih....
- Top menadžmentu kompanije koji želi da vidi objedinjen pregled ključnih pojmova o radnim odnosima.

**30 nov-1 dec**

**290€ + PDV**

### Sadržaj

- Uvod u menadžment ljudskih resursa
- Selekcija i zapošljavanje
- Obuka i razvoj zaposlenih
- Ocenjivanje performansi zaposlenih
- Sistem nagrađivanja
- Zaštita i bezbednost radnika
- Radni odnosi
- Zadovoljstvo zaposlenih

### Dužina treninga

- 2 dana

---

## 23. RADNI ODNOSI I HR

---

### Kome je namenjen?

- Svim profesionalcima koji rade u službi ljudskih resursa koji žele da obogate i osveže svoje znanje.
- Human resources manager, selection & recruitment officer, compensation & benefits supervisor, training manager, direktor personala, direktor ljudskih resursa, supervizora razvoja zaposlenih...
- Top menadžmentu kompanije koji želi da vidi objedinjen pregled ključnih pojmova o radnim odnosima.

**18-19 nov**

**22-23 dec**

**290€ + PDV**

### Sadržaj

- Pravna regulativa oko rada i radnih odnosa
- Zapošljavanje radnika
- Prava/Odgovornosti zaposlenog tokom rada
- Promene u toku rada
- Prestanak rada radnika
- Zaštita i bezbednost radnika
- Angažovanje lica van radnog odnosa

### Dužina treninga

- 2 dan

---

## 24. POREZI I HR

---

### Kome je namenjen?

- Svim profesionalcima koji rade u službi ljudskih resursa koji žele da obogate i osveže svoje znanje.
- Human resources manager, selection & recruitment officer, compensation & benefits supervisor, training manager, direktor personala, direktor ljudskih resursa, supervizora razvoja zaposlenih....
- Top menadžmentu kompanije koji želi da vidi objedinjen pregled ključnih pojmova o poreskim aspektima HRM

**27 nov**

**18 dec**

**190€ + PDV**

### Sadržaj

- Plata
- Compensation & Benefits
- Ostala primanja fizičkih lica
- Godišnja prijava poreza
- Expatrioti
- Međunarodni PDV i izbegavanje dvostrukog oporezivanja
- PDV
- Porez na dobit

### Dužina treninga

- 1 dan

---

## 25. ZADOVOLJSTVO ZAPOSLENIH

---

### Kome je namenjen?

- Svim profesionalcima koji rade u službi ljudskih resursa koji žele da obogate i osveže svoje znanje.
- Human resources manager, selection & recruitment officer, compensation & benefits supervisor, training manager, direktor personala, direktor ljudskih resursa, supervizora razvoja zaposlenih....
- Top menadžmentu kompanije koji želi da vidi objedinjen pregled ključnih pojmova o upravljanju zadovoljstvom zaposlenih

**14 dec**

**190€ + PDV**

### Sadržaj

- Zadovoljstvo zaposlenih (ES – Employee Satisfaction)
- Faktori koji utiču na ES
- Posledice (ne) zadovoljstva poslom
- Tehnike i oblasti ES
- Indikatori ES
- Izrada izveštaja i saopštavanje rezultata
- Motivacija zaposlenih – tehnike i principi

### Dužina treninga

- 1 dan

---

## 26. TRAIN THE TRAINER

---

### Kome je namenjen?

- Profesionalcima u HR sektorima koji su zaduženi za razvoj i obuku zaposlenih
- Treneri, HR menadžeri, supervizori za trening, T&D menadžeri
- Posebno je koristan kompanijama sa velikim obrtom zaposlenih kao i sa velikim brojem novo-zaposlenih (maloprodaja, osiguranje, banke...).
- Posebno je koristan sektorima gde je veliki broj novo-zaposlenih (šalterske službe, kase u MPO, call centri....)
- Izuzetno je koristan i menadžerima koji često imaju potrebu za treningom novo-pridošlih zaposlenih (velika prodajna sila...)

**3-4 dec**

**290€ + PDV**

### Sadržaj

- Učenje odraslih
- Koncept doživotnog učenja pojedinca / organizacije
- Stilovi učenja
- Teorije grupne dinamike
- Faze treninga- od analize potreba do evaluacije
- Elementi treninga
- Trening metodologija
- Planiranje i dizajn treninga
- Trenerske veštine

### Dužina treninga

- 2 dana

---

# FINANSIJE

---

- **27. Analiza finansijskih izveštaja**
- **28. CAPEX analiza**
- **29. Cash flow analiza**
- **30. 120% Analiza finansijskih izveštaja**

---

## 27. ANALIZA FINANSIJSKIH IZVEŠTAJA

---

Analiza finansijskih izveštaja se radi isključivo na pravim kompanijama.

Analiziraju se kompanije iz različitih industrija, iz Srbije i sveta :

- Proizvodnja (Lek, Hemofarm...)
- Trgovina (Mercator, Nelt...)
- Usluga (Telekom Srbije...)

Objašnjavaju se ključni ratio brojevi kao što su : ROE, EBITDA, CFO, Debt / EBITDA, D/E...

Za svaki ratio broj se daju preporučene vrednosti („industrijske norme“).

**19-20 okt**

**23-24 nov**

**16-17 dec**

**490€ + PDV**

### Kome je namenjen?

- Namenjen je onima koji žele da vide jedan od najkreativnijih delova finansija – finansijsku analizu.
- Finansijskim direktorima, finansijskim controlorima, planerima, analitičarima, kreditnim analitičarima, investicionim menadžerima, brokerima, analitičarima u riziku...
- Veoma je koristan svima koji žele da još bolje razumeju svoju ili konkurentsku kompaniju

### Sadržaj

- Model 4 x 3
- Sređivanje izveštaja
- T.I.K. Analiza
- Prosek
- Likvidnost
- Profitabilnost
- Zaduženost
- Berza
- HA & VA
- Industrija
- S.W.O.T.

*Pogledajte i napredni trening „120% Analiza finansijskih izveštaja“.*

### Dužina treninga

- 2 dana

---

## 28. CAPEX ANALIZA (NPV & IRR)

---

### Kome je namenjen?

- Namenjen je svima koji žele da odgovore na jedno jednostavno i prosto pitanje – «**Da li se kompaniji isplati da investira?**».
- Izuzetno je koristan top menadžmentu koji će razumeti finansijske posledice odluka o Investicijama
- Posebno je koristan svima koji rade na finansijskoj oceni Investicija kao što su finansijski direktori, finansijski kontrolori, finansijski planeri i analitičari, kreditni analitičari, savetnici za ocenu rizika ...

**18-19 nov**

**24-25 dec**

**490€ + PDV**

### Sadržaj.

- Osnovni terminologija CAPEX-a (*Capital Expenses-Kapitalne Investicije*)
- Diskontovanje
- NPV, IRR, Payback
- Keš
- Obrtna sredstva
- Rezidual
- Finansijski CF
- Posle poreza (*after taxes*)
- Marginalni CF
- 1-2-3...
- Analiza osetljivosti i MS Excel 2003/2007

*Kompletan trening se radi na na laptopovima (MS Excel).*

*MCB-Menadžment Centar Beograd je obezbedio laptop za svakog polaznika.*

### Koristi za Vas i Vašu organizaciju

- Ovaj trening vam pomaže da smanjite rizik odlučivanja – dobićete konkretne, sistematske i praktične alate za donošenje odluka o Kapitalnim Investicijama.
- Ovladaćete tehnikom i alatima za finansijsku ocenu investicija, uključujući i veliki broj primera i vežbi za NPV, IRR i payback.

### Dužina treninga

- 2 dana

---

## 29. CASH FLOW ANALIZA

---

### Kome je namenjen?

- Finansijski direktori, controlling menadžeri, planeri, analitičari, šefovi plana i analize
- Kreditni referenti, finansijski analitičari, brokeri, investicioni i portfolio menadžeri
- Svima koji analiziraju Cash Flow i žele da vide kako kompanija stvara keš
- Idelan je za kreditne analitičare u bankama (kredit, rizici) jer će na praktičnim primerima uvežbati projekciju Cash Flow Izveštaja.

**21-22 okt**  
**22-23 dec**

**490€ + PDV**

### Sadržaj

- Glavni delovi CF Izveštaja
- Indirektna metoda
- Direktna metoda
- Menadžerska metoda
- Generatori keša ("7 patuljaka")
- Projekcija CF izveštaja
- CF racio brojevi
- Dodatak : Cash Flow i MRS 7

*Kompletan trening se radi na na laptopovima (MS Excel).*

*MCB-Menadžment Centar Beograd je obezbedio laptop za svakog polaznika.*

### Koristi za Vas i Vašu organizaciju

- Cash Flow postaje jedan od stubova finansijskog izveštavanja. Preko praktičnih primera razumećete značaj, ulogu i praktičnu vrednost Cash Flow izveštaja.
- Razumećete kompletan MRS 7 i njegove posebne zahteve.
- Razumećete upotrebu Cash Flowa kod dobijanja kredita i zašto je on ključan izveštaj za bankare.
- Razumećete i primenićete Cash Flow kod finansijske analize.
- Videćete vezu između Cash Flowa i CAPEX-a.

### Dužina treninga

- 2 dana

---

## 30. 120% ANALIZA FINANSIJSKIH IZVEŠTAJA

---

### Kome je namenjen?

- Finansijski direktori, controlling menadžeri, planeri, analitičari, šefovi plana i analize
- Kreditni referenti, finansijski analitičari, brokeri, investicioni i portfolio menadžeri

**10 dec**

**290€ + PDV**

### Sadržaj

- Industrijski proseci
- Ocena boniteta i rejting agencije
- Procena cene akcije na Berzi
- Konsolidovani izveštaji
- Prevođenje izveštaja iz DIN u €
- Uticaj menadžmenta na izveštaje

Ovaj trening je namenjen polaznicima koji su završili prethodni trening „Analiza Finansijskih Izveštaja“.

Ovaj trening zahteva da polaznici imaju dobro prethodno znanje iz Analize finansijskih izveštaja.

Na ovom treningu se obrađuju još naprednije i specifičniji primeri kod Analize finansijskih izveštaja.

***Pogledajte i prethodni trening „Analiza finansijskih izveštaja“.***

### Koristi za Vas i Vašu organizaciju

- Za 1 dan razumećete veliki broj specifičnih oblasti (*industrijski proseci, konsolidovanje, bonitet, analiza cene akcije na berzi...*) na praktičnim i živim primerima.

### Dužina treninga

- 1 dan