

MENADŽMENT  
CENTAR  
BEOGRAD



# TOP50 TRENINGA

Akademije

Otvorene

In-house

24 GODINE ISKUSTVA U OBUCI MENADŽERA

# AKADEMIJE

24 godine iskustva u obuci menadžera.  
Višednevne, praktične obuke.  
Izgradite samopouzdanje kroz treninge.

## AKADEMIJE

Polaznici dolaze kod nas u Beograd.

Cena je data **po polazniku**.

Ukoliko imate više polaznika, onda radimo in-house Akademije kod Vas.

## IN-HOUSE

Ukoliko imate više polaznika, onda preporučujemo in-house Akademiju kod Vas.

In-house Akademija se prilagođava Vašoj kompaniji i Vašim polaznicima.

Cena in-house Akademije je **1.600 EUR po danu za grupu polaznika**.



GRUPA	RBR	TRENING	DANA TRENINGA	DATUM	Cena (EUR)
01 / FINANSIJE	1	Akademija controllinga	5 x 3 dana	19-21.mar; 16-18.jun; 21-23.jul	3.900
	2	Vrhunski analitičar	10 x 1 dan	Na upit	3.900
02 / IZVEŠTAJI ZA MENADŽERE	3	Akademija za izveštavanje	5 x 2 dana	29-30.jan; 27-28.mar; 12-13.maj; 29-30.maj; 25-26.jun; 30-31.jul	2.900
04 / EXCEL	4	Akademija za Excel	4 x 2 dana	20-21.jan; 18-19.feb; 17-18.mar; 14-15.apr; 12-13.maj; 9-10.jun; 7-8.jul	2.490
05 / POWER BI	5	Akademija za Power BI	4 x 2 dana	5-6.feb; 3-4.mar; 17-18.mar; 31.mar-1.apr; 14-15.apr; 28-29.apr; 12-13.maj; 27-28.maj; 9-10.jun; 30.jun-1.jul; 21-22.jul	2.490
06 / DATA SCIENCE & AI	6	Data Science i AI za analitičare	5 x 2 dana	Na upit	2.900
07 / VOĐENJE LJUDI U PROIZVODNJI	7	Vođenje ljudi u proizvodnji	10 x 1 dan	Na upit	3.900
08 / OPERATIVNA EFIKASNOST	8	Lean & Kaizen akademija®	10 x 1 dan	27-28.jan; 25-26.feb; 24-25.mar; 22-23.apr; 19-20.maj; 16-17.jun; 28-29.jul	3.900
	9	Savremeni inženjer	6 x 2 dana	Na upit	3.900
09 / LEAN SIX SIGMA SERTIFIKACIJA (LSS)	10	Lean Six Sigma Yellow Belt (LSS YB)	2 x 2 dana	15-16.jan; 12-13.feb; 12-13.mar; 16-17.apr; 14-15.maj; 25-26.jun; 28-29.jul	1.590
	11	Lean Six Sigma Green Belt (LSS GB)	3 x 2 dana	20-21.jan; 18-19.feb; 17-18.mar; 9-10.apr; 7-8.maj; 4-5.jun; 7-8.jul	2.490
	12	Lean Six Sigma Black Belt (LSS BB)	5 x 2 dana	3-4.feb; 2-3.apr; 21-22.maj; 9-10.jul	2.900
10 / B2B PRODAJA	13	Savremeni menadžer B2B prodaje	5 x 2 dana	20-21.jan; 25-26.feb; 26-27.mar; 28-29.apr; 29-30.maj; 30.jun-1.jul; 28-29.jul	2.900
	14	Profesionalni B2B prodavac	4 x 2 dana	23-24.jan; 25-26.feb; 26-27.mar; 28-29.apr; 29-30.maj; 25-26.jun; 23-24.jul	2.490
11 / PREGOVARANJE	15	Vrhunski pregovarač	4 x 2 dana	23-24.jan; 3-4.mar; 14-15.apr; 14-15.maj; 11-12.jun; 16-17.jul	2.490
12 / SOFT SKILLS	16	Liderska akademija	4 x 2 dana	20-21.jan; 3-4.feb; 18-19.feb; 3-4.mar; 17-18.mar; 31.mar-1.apr; 14-15.apr; 28-29.apr; 12-13.maj; 27-28.maj; 9-10.jun; 23-24.jun; 7-8.jul; 21-22.jul	2.490
14 / ZEN PREZENTACIJA	17	Akademija ZEN prezentacije	3 x 2 dana	13-14.mar; 2-3.apr; 27-28.maj; 30.jun-1.jul; 31.jul-1.avg	1.890



# OTVORENE

Dvodnevne otvorene obuke.  
Vrhunski treneri.  
Osnažite svoj tim.



## OTVORENE OBUKE

Polaznici dolaze kod nas u Beograd.  
Male grupe do 12 učesnika.  
Cena je data **po polazniku**.

Grupa	Rbr	Trening	Datum	Cena (EUR)	
<b>01 / Finansije &amp; Controlling</b>	1	Finansije za nefinansijere	3-4.feb; 3-4.mar; 7-8.apr; 5-6.maj; 2-3.jun; 7-8.jul	690	
	2	Controlling za necontrollere	12-13.feb; 5-6.mar; 9-10.apr; 7-8.maj; 4-5.jun; 9-10.jul	690	
	3	Analiza finansijskih izveštaja	18-19.feb; 17-18.mar; 22-23.apr; 19-20.maj; 16-17.jun; 21-22.jul	690	
	4	CAPEX-Ekonomska opravdanost investicija	20-21.feb; 19-20.mar; 24-25.apr; 21-22.maj; 18-19.jun; 23-24.jul	690	
	5	Nivo 1: Controlling sistem	19-21.mar; 16-18.jun; 21-23.jul	690	
	6	Cash flow analiza	25-26.feb; 24-25.mar; 28-29.apr; 27-28.maj; 23-24.jun; 28-29.jul	690	
	7	Napredna cash flow analiza	Na upit	690	
	8	Računovodstvo	Na upit	690	
	9	Ocena kreditne sposobnosti kompanije	Na upit	690	
	10	Definisanje KPI po sektorima	Na upit	690	
	11	Upravljanje zalihama	Na upit	690	
	12	Biznis plan	Na upit	690	
<b>02 / Izveštaji za menadžere</b>	13	Izveštaji za menadžere	29-30.jan; 27-28.mar; 12-13.maj; 29-30.maj; 25-26.jun; 30-31.jul	690	
<b>03 / Strategijski menadžment</b>	14	Strategijski menadžment 1: Radionica	Na upit	690	
	15	Strategijski menadžment 2: Biznis simulacija	Na upit	690	
<b>04 / Excel</b>	16	Napredni Excel	22-23.jan; 5-6.feb; 20-21.feb; 5-6.mar; 19-20.mar; 2-3.apr; 16-17.apr; 28-29.apr; 14-15.maj; 29-30.maj; 11-12.jun; 25-26.jun; 9-10.jul; 23-24.jul	690	
	17	Osnovni Excel	20-21.jan; 3-4.feb; 18-19.feb; 3-4.mar; 17-18.mar; 31.mar-1.apr; 14-15.apr; 28-29.apr; 12-13.maj; 27-28.maj; 9-10.jun; 23-24.jun; 7-8.jul; 21-22.jul	690	
<b>05 / Power BI</b>	18	Power BI: Osnovni	5-6.feb; 3-4.mar; 17-18.mar; 31.mar-1.apr; 14-15.apr; 28-29.apr; 12-13.maj; 27-28.maj; 9-10.jun; 30.jun-1.jul; 21-22.jul	690	
	19	Power BI: Napredni	5-6.mar; 24-25.mar; 22-23.apr; 29-30.maj; 2-3.jul; 23-24.jul	690	
<b>06 / Data science &amp; AI</b>	20	Data Science & AI	Na upit	690	
<b>07 / Vodenje ljudi u proizvodnji</b>	21	KPI table i shop floor management (4 dana)	Na upit	690	
<b>08 / Operativna efikasnost</b>	22	Lean & Kaizen	27-28.jan; 25-26.feb; 24-25.mar; 22-23.apr; 19-20.maj; 16-17.jun; 28-29.jul	690	
	23	Uređenje radnog prostora 5S	29-30.jan; 27-28.feb; 26-27.mar; 24-25.apr; 21-22.maj; 18-19.jun; 30-31.jul	690	
	24	Vizuelni menadžment	10-11.feb; 26-27.mar; 5-6.maj; 18-19.jun; 30-31.jul	690	
	25	Total Productive Maintenance (4 dana)	12-13.feb; 12-13.mar; 9-10.apr; 7-8.maj; 4-5.jun; 16-17.jul	690	
	26	Struktuisano rešavanje problema	10-11.feb; 10-11.mar; 7-8.apr; 5-6.maj; 2-3.jun; 14-15.jul	690	
	<b>09 / B2B Prodaja</b>	27	Menadžment B2B prodaje	20-21.jan; 25-26.feb; 26-27.mar; 28-29.apr; 29-30.maj; 30.jun-1.jul; 28-29.jul	690
		28	Vodenje ljudi u B2B prodaji	24-25.mar; 24-25.apr; 2-3.jun; 2-3.jul; 30-31.jul	690
29		Sales controlling u B2B prodaji	5-6.mar; 2-3.apr; 12-13.maj; 4-5.jun; 7-8.jul	690	
30		Planiranje u B2B prodaji	31.mar-1.apr; 28-29.apr; 27-28.maj; 23-24.jun; 21-22.jul	690	
31		Profesionalne B2B prodajne veštine	23-24.jan; 25-26.feb; 26-27.mar; 28-29.apr; 29-30.maj; 25-26.jun; 23-24.jul	690	
32		Napredne B2B prodajne veštine	5-6.feb; 17-18.mar; 24-25.apr; 9-10.jun; 14-15.jul	690	
<b>10 / Pregovaranje</b>	33	Pregovaranje 1: Principijelno pregovaranje	23-24.jan; 3-4.mar; 14-15.apr; 14-15.maj; 11-12.jun; 16-17.jul	690	
	34	Pregovaranje 2: Napredno pregovaranje	24-25.feb; 31.mar-1.apr; 22-23.apr; 27-28.maj; 16-17.jun; 9-10.jul	690	
	35	Pregovaranje u prodaji	24-25.mar; 14-15.maj; 18-19.jun; 21-22.jul	690	
	36	Pregovaranje u nabavci	17-18.mar; 16-17.apr; 26-27.maj; 30.jun-1.jul; 28-29.jul	690	
<b>11 / Soft skills</b>	37	Savremeni menadžer	20-21.jan; 3-4.feb; 18-19.feb; 3-4.mar; 17-18.mar; 31.mar-1.apr; 14-15.apr; 28-29.apr; 12-13.maj; 27-28.maj; 9-10.jun; 23-24.jun; 7-8.jul; 21-22.jul	690	
	38	Liderstvo	15-16.jan; 10-11.feb; 10-11.mar; 14-15.apr; 12-13.maj; 9-10.jun; 14-15.jul	690	
	39	Motivacija zaposlenih	24.jan; 14.feb; 7.mar; 4.apr; 9.maj; 6.jun; 4.jul; 25.jul	690	
	40	Coaching	20-21.jan; 12-13.feb; 12-13.mar; 16-17.apr; 14-15.maj; 11-12.jun; 16-17.jul	690	
	41	Vodenje sastanaka	22-23.jan; 20-21.feb; 5-6.mar; 19-20.mar; 2-3.apr; 16-17.apr; 14-15.maj; 29-30.maj; 11-12.jun; 25-26.jun; 9-10.jul; 23-24.jul	690	
	42	DISC psihološki profil ličnosti	29-30.jan; 25-26.feb; 26-27.mar; 24-25.apr; 21-22.maj; 18-19.jun; 16-17.jul	690	
	43	Komunikacija	27-28.jan; 10-11.feb; 27-28.feb; 10-11.mar; 24-25.mar; 7-8.apr; 22-23.apr; 5-6.maj; 19-20.maj; 2-3.jun; 16-17.jun; 30.jun-1.jul; 14-15.jul; 28-29.jul	690	
	44	Upravljanje stresom	20-21.jan; 12-13.feb; 12-13.mar; 14-15.apr; 7-8.maj; 4-5.jun; 2-3.jul	690	
	45	Upravljanje vremenom	22-23.jan; 27-28.feb; 2-3.apr; 28-29.apr; 29-30.maj; 2-3.jul; 28-29.jul	690	
	46	Rezilijentnost	29-30.jan; 20-21.feb; 17-18.mar; 24-25.apr; 29-30.maj; 25-26.jun; 30-31.jul	690	
	47	Train-the-trainer	15-16.jan; 3-4.feb; 3-4.mar; 7-8.apr; 5-6.maj; 2-3.jun; 7-8.jul	690	
<b>12 / Prezencione veštine</b>	48	Prezencione veštine	10-11.feb; 5-6.mar; 31.mar-1.apr; 7-8.maj; 4-5.jun; 9-10.jul	690	
<b>13 / ZEN prezentacija</b>	49	ZEN Prezentacija	13-14.mar; 2-3.apr; 27-28.maj; 30.jun-1.jul; 31.jul-1.avg	690	
<b>14 / Upravljanje projektima</b>	50	Upravljanje projektima po PMI metodologiji	18-19.feb; 27-28.mar; 22-23.apr; 22-23.maj; 19-20.jun; 24-25.jul	690	

# IN-HOUSE

In-house trening se radi kod Vas.  
Prilagođeno Vašim specifičnim potrebama.  
Izaberite idealan miks: trening & ciljna grupa.

## 1. ANALIZA

Pre samog in-house treninga radimo analizu potreba (TNA-Training Need Analysis). Analiza traje 1 do 7 dana, u zavisnosti od složenosti treninga.

## 2. PRILAGOĐAVANJE

Sadržaj in-house treninga prilagođavamo Vašoj kompaniji, proizvodima, kupcima, polaznicima, sektorima.  
In-house se kroji posebno za Vas.

## 3. TRENING

In-house trening se organizuje kod Vas – u Vašoj kompaniji, konferencijskoj sali ili hotelu. Veličina grupe je do 12 učesnika.  
Standardni trening traje 2 dana od 9:00 do 16:00h dok projekti traju duže, 30 do 50 dana godišnje. Svaki naš trener održi 120 do 150 dana treninga godišnje.

## 4. KLASIČNO ILI ON-LINE

Klasičan način znači da naši treneri fizički dolaze kod Vas.  
On-line live znači da se trening održava on-line uživo preko Zoom-a ili MS Teams-a.

## 5. DODATNI E-TRENING

Vaši polaznici dobijaju pristup našoj on-line LMS platformi. Na platformi dobijaju dodatnih 20h e-treninga. Polaznik može besplatno, neograničeno, 24/7, da sluša e-trening.

## 6. DOMAĆI ZADATAK

Polaznici u toku rada dobijaju domaći zadatak da urade.

## 7. MENTORSTVO I FOLLOW UP

Naši treneri aktivno prate, mentorisu i pomažu polazniku da novo znanje primeni u praksi.

## 8. TEST, PREZENTACIJA I SERTIFIKACIJA

Na kraju projekta polaznici imaju test, prezentaciju i sertifikaciju.

## 9. BUDŽET

Vrednost 2-dnevnog in-house treninga je 3.200 EUR za grupu.  
Grupa je do 12 polaznika.

Grupa	Rbr	Trening	Ciljna grupa						Opis	
			Uprava	Finansije	Prodaja	Proizvodnja	Logistika	Nabavka		Svi zaposleni
01/ Finansije & Controlling	1	Finansije za nefinansijere	X	X	X	X	X	X	X	Bilo koji zaposleni
	2	Controlling za necontrollere	X	X	X	X	X	X	X	Bilo koji zaposleni
	3	Analiza finansijskih izveštaja		X						Analitičari, rizici, CFO
	4	CAPEX: Ekonomska opravdanost investicija		X						Analitičari, rizici, CFO
	5	Nivo 1: Controlling sistem		X						Controlleri
	6	Cash flow analiza		X						Analitičari, rizici, CFO
	7	Napredna cash flow analiza		X						Analitičari, rizici, CFO
	8	Računovodstvo	X	X	X	X	X	X	X	Bilo koji zaposleni
	9	Ocena kreditne sposobnosti kompanije		X						Analitičari, rizici, CFO
	10	Definisanje KPI po sektorima	X	X	X	X	X	X	X	Svi sektori
	11	Upravljanje zalihama	X	X	X	X	X	X		Zaduženi za zalihe
	12	Biznis plan	X	X	X	X	X	X	X	Bilo koji zaposleni
	13	Akademija controllinga (5x3 dana)		X						Analitičari
	14	Vrhunski analitičar (10x1 dan)	X	X	X	X	X	X		Analitičari
02/ Izveštaji za menadžere	15	Akademija za izveštavanje (5x2 dana)	X	X	X	X	X	X		Svi koji prave izveštaje
03 / Strategijski menadžment	16	Strategijski menadžment 1: Radionica	X	X	X	X	X	X		Top menadžment
	17	Strategijski menadžment 2: Biznis simulacija	X	X	X	X	X	X	X	Bilo koji zaposleni
04 / Excel	18	Napredni Excel	X	X	X	X	X	X	X	Za napredne korisnike
	19	Osnovni Excel	X	X	X	X	X	X	X	Za slabije korisnike
05/ Power BI	20	Akademija za Power BI (4x2 dana)	X	X	X	X	X	X	X	Bilo koji zaposleni
06 / Data science & AI	21	Data Science & AI za analitičare (5x2 dana)	X	X	X	X	X	X	X	Analitičari
07 / Vođenje ljudi u proizvodnji	22	Vođenje ljudi u proizvodnji (10x1 dan)				X	X			Tim lideri
	23	KPI table i shop floor management (4 dana)				X	X			Tim lideri
08 / Operativna efikasnost	24	Lean & Kaizen akademija®				X	X			Proizvodnja i logistika
	25	Savremeni inženjer				X	X			Inženjeri
	26	Lean & Kaizen				X	X			Proizvodnja i logistika
	27	Uređenje radnog prostora 5S				X	X			Proizvodnja i logistika
	28	Vizuelni menadžment				X	X			Proizvodnja i logistika
	29	Total Productive Maintenance (4 dana)				X	X			Proizvodnja i logistika
09 / Lean Six Sigma sertifikacija (LSS)	30	Struktuisano rešavanje problema				X	X			Proizvodnja i logistika
	31	Lean Six Sigma Yellow Belt LSS YB (2x2 dana)	X	X	X	X	X	X	X	Svi zaposleni
	32	Lean Six Sigma Green Belt LSS GB (3x2 dana)				X	X			Iskusni LEAN zaposleni
10 / B2B Prodaja	33	Lean Six Sigma Black Belt LSS BB (5x2 dana)				X	X			Eksperti za LEAN
	34	Savremeni menadžer B2B prodaje (5x2 dana)			X					Rukovodioci u B2B prodaji
	35	Menadžment B2B prodaje			X					Rukovodioci u B2B prodaji
	36	Vođenje ljudi u B2B prodaji			X					Rukovodioci u B2B prodaji
	37	Sales controlling u B2B prodaji			X					Rukovodioci u B2B prodaji
	38	Planiranje u B2B prodaji			X					Rukovodioci u B2B prodaji
	39	Profesionalni B2B prodavac (4 x 2 dana)			X					B2B Prodavci
40	Profesionalne B2B prodajne veštine			X					B2B Prodavci	
11 / Pregovaranje	41	Napredne B2B prodajne veštine			X					B2B Prodavci
	42	Vrhunski pregovarač (4x2 dana)	X	X	X	X	X	X	X	Bilo koji zaposleni
	43	Pregovaranje 1: Principijelno pregovaranje	X	X	X	X	X	X	X	Bilo koji zaposleni
	44	Pregovaranje 2: Napredno pregovaranje	X	X	X	X	X	X	X	Bilo koji zaposleni
	45	Pregovaranje u prodaji			X					Sektor prodaje
	46	Pregovaranje u nabavi						X		Sektor nabavke
12 / Soft skills	47	Liderska akademija (4x2 dana)	X	X	X	X	X	X		Rukovodioci
	48	Savremeni menadžer	X	X	X	X	X	X		Rukovodioci
	49	Liderstvo	X	X	X	X	X	X		Rukovodioci
	50	Motivacija zaposlenih	X	X	X	X	X	X		Rukovodioci
	51	Coaching	X	X	X	X	X	X		Rukovodioci
	52	Vođenje sastanaka	X	X	X	X	X	X		Rukovodioci
	53	DISC psihološki profil ličnosti							X	Bilo koji zaposleni
	54	Komunikacija							X	Bilo koji zaposleni
	55	Upravljanje stresom							X	Bilo koji zaposleni
	56	Upravljanje vremenom							X	Bilo koji zaposleni
	57	Rezilijentnost							X	Bilo koji zaposleni
	58	Train-the-trainer								Interni treneri
13 / Prezentacione veštine	59	Prezentacione veštine	X	X	X	X	X	X	X	Bilo koji zaposleni
14 / ZEN prezentacija	60	Akademija ZEN prezentacije (3x2 dana)	X	X	X	X	X	X	X	Bilo koji zaposleni
15 / Upravljanje projektima	61	Upravljanje projektima po PMI metodologiji								Projekt menadžeri

24 godine iskustva  
u obuci menadžera

Akademije

Otvorene

In-house



Ustanička 189, 11050 Beograd  
+381 11 3047 126, +381 63 8500 991  
office@mcb.rs, www.mcb.rs



#mcbbeograd

[www.cfo-kongres.rs](http://www.cfo-kongres.rs)  
[www.sales-kongres.rs](http://www.sales-kongres.rs)  
[www.factory-kongres.rs](http://www.factory-kongres.rs)  
[www.hrm-kongres.rs](http://www.hrm-kongres.rs)