



■ **Kako unaprediti konkurentske sposobnosti preduzeća?**
Odgovor potražite na instruktivnim seminarima

1. Sistem selekcije kandidata**

SADRŽAJ KNOW-HOW TRENINGA: Koncepcija sistema višestruke selekcije kandidata
• Analiza i definisanje zahteva radnih mesta • Utvrđivanje i primarna selekcija Brain Dominance (BD) i PAEI karakteristika radnog mesta • Priprema i vođenje dirigovanog intervjua • Posebna „SPAI“ pitanja (Situacija – Problem – Akcija – Ishod) • Određivanje sistema vrednosti kandidata (SD profil kandidata)...

PONUĐA SOFTVERA SA OBUKOM U TRAJANJU OD PET DANA.

PREDAVAČI: **Nebojša S. Carić** i **Duška Rodić**, sertifikovani konsultanti Adizes Instituta – ABC-a

2. Upravljanje projektima**

Plan projekta • Izgradnja projekta • Nadgledanje projekta • Završni poslovi projekta
• Microsoft project • Izrada i objašnjenje izveštaja...

PREDAVAČI: **Goran Mladenović**, **Svetozar Kobilarov**, sertifikovani konsultanti Adizes Instituta – Adizes Business Consulting-a

3. Upravljanje rizicima projekta**

Šta je upravljanje rizicima • Određivanje koje opasnosti postoje • Tehnike identifikacije rizika • Određivanje koliko je velika opasnost • Uzrok–posledica dijagram • Opšte statističke tehnike • Stablo odlučivanja • Finansiranje primene određene strategije...

PREDAVAČI: **Goran Mladenović**, **Svetozar Kobilarov**, sertifikovani konsultanti Adizes Instituta – Adizes Business Consulting-a

4. Kreiranje profitabilnih poslovnih strategija**

Šta raditi u situaciji koju karakterišu globalizacija, hiperprodukcija, hiperkonkurencija i recesija • Kako stvoriti dodatnu vrednost za klijente i povećati profitabilnost organizacije
• Kako sastaviti strategijski plan...

PREDAVAČI: **Nebojša S. Carić**, **Svetozar Kobilarov** i **Duška Rodić**, sertifikovani konsultanti Adizes Instituta – Adizes Business Consulting-a

5. Poslovne finansije i kontroling*

Finansijski izveštaji kao izvor za odlučivanje • Utvrđivanje finansijskog stanja preduzeća
• Unapređenje likvidnosti i operativne efikasnosti • Planiranje i kontroling

PREDAVAČ: **Vitomir Stamenković**, konsultant Adizes Business Consulting-a

6. Prodaja u kriznim vremenima

Filozofija Prodaje u kriznim vremenima • Ključne makro i mikro veštine prodaje u kriznim vremenima • Studije slučaja i Kreativne radionice uz aktivno učešće kandidata...

PREDAVAČ: **Milorad Marić**, samostalni konsultant za prodaju i menadžment, sa domaćim i stranim referencama i iskustvom u IBM-u od 29 godina.

7. Unapređenje izvozne prodaje

Zbog čega izvoz • Definisane tržišta i identifikacija potencijalnih kupaca • Strategija nastupa na izabranim izvoznim tržištima • Proces prodaje: Kako do novog kupca...

PREDAVAČ: **Nikola Lukić**, poslovni konsultant sa više od 15 godina iskustva u internacionalnom i domaćem okruženju.

8. Ljudski resursi u savremenom poslovanju

Način potrage za kandidatima • Definisane kriterijuma za izbor • Razvoj sposobnosti i veština zaposlenih • Obezbeđivanje pravične nadoknade (osnovna plata i bonusi)...

PREDAVAČ: **Nikola Lukić**, poslovni konsultant sa više od 15 godina iskustva u internacionalnom i domaćem okruženju. Osnovne oblasti delovanja su unapređenje prodaje, ino-prodaje, posleprodaje i organizacije poslovanja; autor je i knjige *Penjanje uz liticu – knjiga realne ekonomije*

9. Radna disciplina i motivacija za rad

Radne navike i poslovna etika • Zablude o disciplini na radnom mestu • Dogovorno postavljanje ciljeva i evaluacija performansi • Kako izricati pohvale, a kako opomene i kritike

PREDAVAČ: **Dušan Pavlović**, magistar poslovnog upravljanja, uža specijalnost – liderstvo, saradnik nekoliko stranih instituta i naučnih časopisa za menadžment

10. Stvaranje zdrave poslovne kulture i emocionalne klime

Koliko košta uvređen kupac • Korporativna kultura kao organizacioni DNK • Profesionalizam i poslovna etikecija • Kako se čovek oseća u vašoj sredini • Put od lepih manira do stvarne ljubaznosti

PREDAVAČ: **Dušan Pavlović**, magistar poslovnog upravljanja, uža specijalnost – liderstvo, saradnik nekoliko stranih instituta i naučnih časopisa za menadžment

11. Razvijanje sistema kompetencija u organizaciji

Šta su to kompetencije i kakve uštede donose organizaciji • Kako se razvija sistem kompetencija • Kako modelovati kompetencije za svoju organizaciju • Tehnike provere kompetencija

PREDAVAČ: **dr Dobrila Vujić**, HR konsultant i edukator.

12. Konkurentski inteligent

Pojam i faktori KI • Faze ciklusa KI • Etička pitanja KI • Primena KI u praksi...

PREDAVAČ: **dr Viktor Radun**, ekonomista, docent na Metropolitan fakultetu. Autor je prvi član međunarodnog udruženja KI profesionalaca – SCIP iz Srbije.

13. Preduzetništvo, inovacije i menadžment – psihološki aspekti*

Kreativnost, preduzetništvo, inovacije • Kako se stvara ambijent za kreativnost i inovacije • Motivacija i motivisanje za inovativnost • Inovativni menadžment • Radionica – Tehnike podsticanja inovativnosti...

PREDAVAČI: **dr Dobrila Vujić**, HR konsultant i edukator, **Danica Milošević**, psiholog, HR menadžer

14. Inoviranje korporativne bezbednosti

Pojam i pravno regulisanje korporativne i bezbednosti poslovanja • Zaštita prava intelektualne svojine kao deo sistema korporativne bezbednosti...

PREDAVAČI: **Prof. dr Miroslav Talijan** i **Zoran Đokić**, konsultant i regionalni menadžer bezbednosti

15. Upravljanje konfliktima i stresom

Usklađivanje poslovnih ciljeva i mentalnog zdravlja • Upravljanje konfliktima i građenje kvalitetnih odnosa u preduzeću • Alarmna reakcija organizma izazvana stresom • Turbo menadžment i ukupno zadovoljstvo životom...

PREDAVAČI: **Miroslava Mićunović**, neuropsihijatar sa višegodišnjim terapijskim iskustvom u radu s klijentima i pacijentima;

Dušan Pavlović, magistar poslovnog upravljanja sa velikim iskustvom u radu na unapređenju kvaliteta menadžmenta i međuljudskih odnosa.

Cena In house seminara: jednodnevni 1.500 €, *dvodnevni 2.500 € i **trodnevni 3.000 €.

Cena softvera: Za seminar broj 1 – 20.000 €.

Kontakt: Ivana Stojanović i Sanja Trifunović: 011/26 33 291; 011/26 22 786; 011/26 29 022.

Opširnije: www.hedu.biz