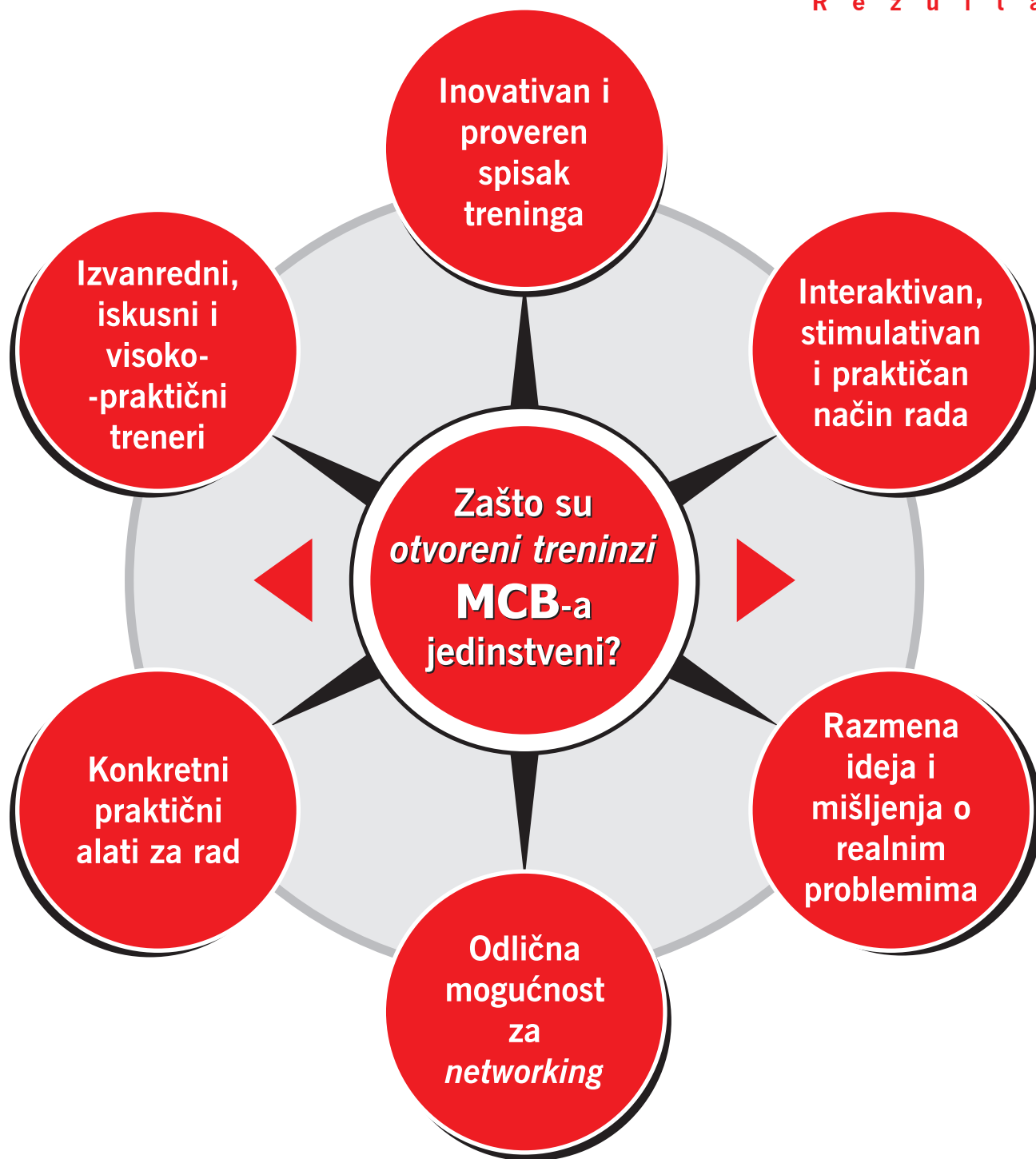




*Leto 2006.*

Rezultati!



## ► FINANSIJE

- 1. Analiza finansijskih izveštaja** | 490€+PDV | 12 – 14. jun (I termin)  
19 – 21. jun (II termin) ◀  
26 – 28. jun (III termin) ◀  
Svrha finansijske analize • Model 4 x 3 • 3 izveštaja – BU, BS, CF • 3 alata – horizontalna, vertikalna, racio analiza • 3 cilja – likvidnost, profitabilnost, zaduženost • 3 modela – trend, konkurencija, industrija • Ograničenja i specifičnosti finansijske analize • Veza finansijske i ne-finansijske analize • Izvori informacija za analizu finansijskih izveštaja u Srbiji •
- 2. Cash Flow analiza** | 490€+PDV | 15 – 16. jun (I termin)  
29 – 30. jun (II termin) ◀  
13 – 14. jul (III termin) ◀  
Osnovni elementi Cash Flow izveštaja • Direktan metod izrade CF • Indirektan metod izrade CF • CF i Međunarodni Računovodstveni Standard – MRS 7 • Primena CF analize (CF racio analiza; CAPEX; BEP-Break-even point) •
- 3. CAPEX – Kapitalne Investicije** | 390€+PDV | 06 – 07. jul  
Osnovni koraci u CAPEX-u • Glavne metode za ocenu – NPV, IRR, Payback • Kako odrediti diskontnu stopu • Kupovina novog osnovnog sredstva • Zamena starog osnovnog sredstva • Osetljivost CAPEX-a • Excel i CAPEX •
- 4. Napredna analiza finansijskih izveštaja** | 490€+PDV | 10 – 12. jul  
Konsolidovani i nekonsolidovani izveštaji • Promena računovodstvene politike i finansijski izveštaji • Prevođenje izveštaja iz DIN u € • Industrijska racio analiza u svetu • Industrijska racio analiza u Srbiji • DuPont analiza • Uticaj nefinansijskog okruženja na finansijske izveštaje • Ključni CF racio brojevi • Fundamentalna analiza akcija na Berzi • Procena cene akcija na Beogradskoj berzi •

## ► PRODAJA

- 5. Profesionalne prodajne veštine** | 390€+PDV | 05 – 07. jun  
**1. Komunikacija** (Kvalitet komunikacije; Govor; Neverbalna komunikacija; Tehnika postavljanja pitanja; Tehnika aktivnog slušanja; Efektna prezentacija; Rešavanje konflikata; Prigovori) **2. Motivacija** (Tipovi klijenata; Kako prepoznamo klijente; Promena stavova; Zona komfora; Empatija i klijenti; Pronalaženje rešenja za klijente) **3. Prodajni proces** (Klijenti i okruženje; Pripreme faze; Ugovaranje sastanka; Prodajni proces; Prodajni intervju; Analiza mogućnosti; Predstavljanje rešenja; Obavezivanje – zaključivanje; Clienting) •
- 6. Telefonska prodaja** | 390€+PDV | 12 – 14. jun  
**1. Organizacija telefonske prodaje** (Prednost telefonske prodaje; Specifičnosti telefonske prodaje; Ograničenja; Organizacija; Sposobnosti i veštine telemarketara; Standardi i dokumentacija) **2. Komunikacija u telefonskoj prodaji** (Telefonska komunikacija; Efikasno slušanje; Birane reči; Konciznost i jednostavnost; Tipovi sagovornika; Prigovori i odbijanje) **3. Proces razgovora** (Telefonski razgovor – tok i faze; Otvaranje razgovora; Prigovori; Koraci u razgovoru; Probna zatvaranja; Završni razgovor; Postprodaja) •
- 7. Savremena prodaja** | 390€+PDV | 15 – 16. jun  
Organizacija prodaje • Prodajna sila • Segmentacija kupaca • Prodajne strategije • Strategije cena • Prodajni ciljevi • Kanali prodaje • Trade-marketing • KAM – Key Account Management • Merchandising • Promotivne aktivnosti • Category management • Plan prodaje • Plan kanala prodaje • POP i POS materijali • Key Sales Indicators • Koordinacija marketinga i prodaje •

## ► HUMAN RESOURCES MANAGEMENT

- 8. Selekcija i zapošljavanje** | 190€+PDV | 19. jun  
Aktivnosti procesa zapošljavanja • Plan ljudskih resursa • Analiza posla • Regrutovanje potencijalnih kandidata • Selekcija kandidata • Socijalizacija •
- 9. Trening i razvoj zaposlenih** | 190€+PDV | 20. jun  
Trening i obuka • Identifikovanje potreba zaposlenih • Ciljevi obuka • Izbor programa obuka • Vrste treninga • Evaluacija treninga • Troškovi treninga • Razvoj zaposlenih •
- 10. Ocenjivanje performansi zaposlenih** | 190€+PDV | 21. jun  
Osnovni pojmovi • Šta se meri • Vrste performansi • Ko i gde ocenjuje • 360° sistem ocenjivanja • Metode i instrumenti za ocenjivanje • Greške kod ocenjivanja •
- 11. Sistem nagrađivanja** | 190€+PDV | 26. jun  
Pojam i definisanje nagrađivanja zaposlenih • Elementi sistema zarada • Interna pravednost • Eksterna pravednost • Individualna pravednost • Upravljanje budžetom zarada •

## ► MENADŽMENT

- 12. Osnove finansija za menadžere** | 390€+PDV | 05 – 07. jun  
Uvod u finansije • Osnovna finansijska pravila • Osnovni finansijski izveštaji • Bilans Uspeha • Bilans Stanja • Cash Flow • Ključni racio brojevi • Na treningu se radi isključivo sa praktičnim primerima finansijskih izveštaja, kompanija iz Srbije i sveta. •
- 13. Biznis plan** | 390€+PDV | 22 – 23. jun  
Osnovni elementi Biznis plana • Različite metodologije za izradu BP • Primeri različitih BP •  
1. Executive summary • 2. Kompanija • 3. Proizvodi i usluge • 4. Analiza tržišta • 5. Strategija i implementacija • 6. Menadžment • 7. Finansijski izveštaji •
- 14. Leadership (Liderstvo)** | 390€+PDV | 08 – 09. jun (I termin)  
03 – 04. jul (II termin) ◀  
Vizionarstvo • Postavljanje ciljeva • Liderski stil • Komunikacione veštine • Motivacija zaposlenih • Stvaranje tima • Upravljanje ljudskim resursima •
- 15. MBO & BSC** | 290€+PDV | 22 – 23. jun (I termin)  
03 – 04. jul (II termin) ◀  
MBO – Management By Objectives (Upravljanje uz pomoć ciljeva) • BSC – Balanced Scorecard (Izbalansirano merenje rezultata) • Strateško planiranje i operativno izvođenje • Problemi neizvesnosti i nerazumevanja kao posledice kompleksnosti poslovanja • Šta se može postići primenom metode MBO i BSC, a šta ne • Postupak primene u našim uslovima u Srbiji • Prednosti i nedostaci •
- 16. Prezentacione veštine** | 290€+PDV | 08 – 09. jun (I termin)  
29 – 30. jun (II termin) ◀  
Značaj javnog govora • Kvalitet koncepcije, konstrukcije i izvedbe • Pravila dizajna (Boje, grafovi, prikaz teksta) • Pravila za korišćenje vizuelnih pomagala • Postupak ocenjivanja elemenata prezentacije • Informisanje i uveravanje • Neverbalna komunikacija •
- 17. Upravljanje projektima** | 290€+PDV | 27 – 28. jun  
Značaj projektnog menadžmenta za stvaranje konkurentne prednosti • Metodologija projektnog menadžmenta • Upravljanje rizikom na projektu • Model zrelosti projektnog menadžmenta • Projektni marketing •

## ► MARKETING

- 18. Marketing menadžment** | 290€+PDV | 06 – 07. jul  
Marketing menadžment • Analiza potrošača • Planiranje marketinških istraživanja (potrošača, konkurencije, okruženja) • SWOT • Segmentacija tržišta • Targetiranje tržišta • Pozicioniranje na tržištu • Instrumenti marketing miksa / 4P – proizvod, cena, distribucija, promocija • Razvoj odnosa sa klijentima • Marketing i etika •
- 19. Mystery shopping (Tajna kupovina)** | 190€+PDV | 05. jul  
Šta je Mystery shopping • Razvoj Mystery shopping-a u svetu i kod nas • Mogućnosti upotrebe u različitim delatnostima (banke, maloprodaja, telekomunikacija...) • Ko je tajni kupac • Online softver za MS • Istine i zablude o MS • MS i komplementarna istraživanja • Kako funkcioniše MS – koraci • Kako koristiti rezultate MS • Praktični primeri iz Srbije za Mystery shopping •



- **Prijavljivanje**

Prijave primamo putem telefona, faksa, e-maila, Weba 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.

- **Broj polaznika**

Naši treninzi su visoko-praktični i interaktivni što zahteva male grupe. Maksimalan broj polaznika je ograničen na 14 po treningu. Prednost će imati polaznici čije uplate stignu ranije.

- **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.

Dolazak polaznika je od 08:30h do 08:45h prvog dana zbog registracije.

Obezbeđeno je osveženje u toku dana, kao i zajednički ručak od 13:00h do 14:00h.

- **Materijal za trening**

Materijal (uključujući satnicu) polaznici dobijaju u toku prvog dana. Svaki polaznik dobija svoj poseban materijal. 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. **Menadžment Centar Beograd** Vam može pomoći sa spiskom odgovarajućih hotela i kontakt podacima. Zajednički ručak je obezbeđen za polaznike i uključen je u cenu.

- **Cena treninga**

Cena je izražena u *evrima*, plaćanje je u *dinarima* po srednjem kursu Narodne banke Srbije na dan prijavljivanja. Uplate se primaju isključivo preko žiro računa.

Uplate u kešu ne primamo. **Menadžment Centar Beograd** je obveznik PDV-a i iznos poreza možete odbiti u svojim poslovnim knjigama.

Kompletna uplata je zahtevana pre početka treninga. Mesto na treningu Vam je obezbeđeno tek po prijemu uplate.

- **IN-HOUSE treninzi**

Veoma često kompanije žele da pošalju veći broj polaznika, imaju specifične zahteve, žele da trening prilagode svojim potrebama, zahtevaju poseban sadržaj, mesto, vreme...

U tom slučaju, preporučujemo Vam in-house treninge koji se organizuju

**samo za Vašu kompaniju i samo za Vaše zaposlene.**

Tražite dodatne informacije o našim *in-house* treninzima.

- **Popusti**

Za tri i više polaznika iz jedne kompanije 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 5-9 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 otkaza, 100% kotizacije će biti vraćeno polaznicima.



## Naši Klijenti...

 <p><b>Delta M</b> Najveća privatna kompanije sa prodajom od 1,3 mld€. Delta M čine agrar (Sunce, Yuhor...), maloprodaja (Maxi, C-market, Pekabeta, Tempo...) i distribucija (Fiat, Nivea, Unilever..) <a href="http://www.deltavu.com">www.deltavu.com</a></p>	 <p><b>Siemens SCG</b> Deo multinacionalne kompanije Siemens, lidera u tehnološkim inovacijama (75 mld€ prodaja). Godišnja prodaja Siemens SCG oko 130 mio€. <a href="http://www.siemens.co.yu">www.siemens.co.yu</a></p>	 <p><b>Tigar MH</b> Zajedničko ulaganje sa Michelinom, svetskim liderom u proizvodnji pneumatika (15 mld€). Tigar MH je jedan od najvećih izvoznika u Srbiji. Godišnja prodaja 120 mio€ <a href="http://www.tigar.com">www.tigar.com</a></p>
 <p><b>Delta Sport</b> Zastupnik za Nike, Mexx, Zaru. Lanac od preko 20 maloprodajnih objekata. Godišnja prodaja 40 mio€ <a href="http://www.deltasport.co.yu">www.deltasport.co.yu</a></p>	 <p><b>Kappa Group</b> Grupa od tri kompanije – Jaffa (konditori), Avala Ada (kartonska ambalaža), Umka (fabrika kartona). Prodaja grupe 90 mio€ <a href="http://www.avalaada.co.yu">www.avalaada.co.yu</a> <a href="http://www.umka.co.yu">www.umka.co.yu</a> <a href="http://www.jaffa-ad.co.yu">www.jaffa-ad.co.yu</a></p>	 <p><b>Grand Prom</b> Lider na tržištu kafe u Srbiji (60% trzista). U 2005 postali vlasnici Štark-a, i istovremeno strateški partneri Droga-Kolinska. Godišnja prodaja 45 mio€ <a href="http://www.grandkafa.co.yu">www.grandkafa.co.yu</a></p>
 <p><b>NIS-Naftagas</b> Deo najveće kompanije u Srbiji, NIS-Naftne Industrije Srbije (prodaja 3 mld€). NIS-Naftagas se bavi proizvodnjom nafte i tečnog gasa. Godišnja prodaja oko 250 mio€ <a href="http://www.nis-naftagas.co.yu">www.nis-naftagas.co.yu</a></p>	 <p><b>Sintelon</b> Vodeća srpska kompanija u proizvodnji podnih obloga (tekstil, laminati, parket). Godišnja prodaja na konsolidovanom nivou od 250 mio€ <a href="http://www.sintelon.com">www.sintelon.com</a></p>	 <p><b>Lukoil-Beopetrol</b> Maloprodajni lanac benzinskih pumpi (preko 120 objekata). Deo multinacionalne kompanije Lukoil. Godišnji promet 180 mio€ <a href="http://www.lukoil.co.yu">www.lukoil.co.yu</a></p>
 <p><b>ProCredit-Bank</b> Jedna od prvih stranih banaka osnovana u Srbiji. Visina bilansne aktive od 250 mio€ <a href="http://www.procreditbank.co.yu">www.procreditbank.co.yu</a></p>	 <p><b>MPC Group</b> Jedna od vodećih vizionarskih kompanija u Srbiji. Vlasnici Poslovnog Centra Ušće, zastupnici Reeboka, Mattela... <a href="http://www.mpcgroup ltd.com">www.mpcgroup ltd.com</a></p>	 <p><b>Tarkett</b> Deo multinacionalne kompanije Tarkett, svetskog lidera u proizvodnji laminata (1.2 mld€). Godišnja prodaja u Srbiji 80 mio€ <a href="http://www.tarkett.com">www.tarkett.com</a></p>
 <p><b>Wrigley</b> Vodeći svetski brend u žvakaćim gumama – Orbit, Winterfresh, Airwaves, Spearmint.... Godišnja prodaja 3.6 mld\$ <a href="http://www.wrigley.com">www.wrigley.com</a></p>	 <p><b>Zdravlje Actavis Group</b> Deo multinacionalne kompanije Actavis (<a href="http://www.actavis.com">www.actavis.com</a>) jednog od najvećih evropskih proizvođača generičkih lekova. Zdravlje je treći proizvođač lekova u Srbiji, sa prodajom od 32 mio€ <a href="http://www.zdravlje.co.yu">www.zdravlje.co.yu</a></p>	<p>.....ovo mesto je ostavljeno prazno sa namerom.....”</p> <p>Ovo je mesto za <b>Vašu kompaniju</b> – ako ste uspešni, ambiciozni, imate jasnu viziju, tražite samo najbolje....</p>

Detaljne pisane reference i utiske Klijenata možete pronaći na :

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

---

# FINANSIJE

---

- 1. Analiza finansijskih izveštaja
- 2. Cash Flow Analiza
- 3. CAPEX-Kapitalne investicije
- 4. Napredna analiza finansijskih izveštaja



---

# 1. ANALIZA FINANSIJSKIH IZVEŠTAJA

---

Na ovom treningu se radi isključivo sa praktičnim primerima. Detaljno se analizira poslovanje farmaceutske kompanije „Hemofarm Koncern“ za tri godine.

Analiziraju se i finansijski izveštaji drugih kompanija iz zemlje i sveta (Telekom Srbije, Mercator, Good Year, Michelin...).

Računaju se i primenjuju 19 ključnih ratio brojeva, sa detaljnim objašnjenjima. Posebna pažnja se posvećuje Cash Flow ratio brojevima (CFO%, CFO/Dug...) , kao i Berzanskim ratio brojevima (P/E, P/B).

## Kome je namenjen?

- Namenjen je onima koji žele da vide jedan od najkreativnijih delova finansija – finansijsku analizu.
- Finansijskim direktorima, finansijskim controlorima, planerima, analitičarima, kreditnim referentima, brokerima....
- Veoma je koristan svima koji žele da još bolje razumeju finansijsku situaciju kompanije na osnovu analize finansijskih izveštaja

## Sadržaj

- Svrha finansijske analize
- Model 4 x 3
  - 3 izveštaja – BU, BS, CF
  - 3 alata – horizontalna, vertikalna, ratio analiza
  - 3 cilja – likvidnost, profitabilnost, zaduženost
  - 3 modela – trend, konkurencija, industrija
- Ograničenja i specifičnosti finansijske analize
- Veza finansijske i ne-finansijske analize
- Izvori informacija za analizu finansijskih izveštaja u Srbiji

**12-14 jun**  
**19-21 jun**  
**26-28 jun**

**490 €+ PDV**

## Koristi za Vas i Vašu organizaciju

- Razumećete potrebu za analizom finansijskih izveštaja
- Razumećete glavne alate za analizu finansijskih izveštaja
- Praktično ćete naučiti i primeniti glavne ratio brojeve, na kompaniji iz Srbije
- Videćete razliku između finansijskih izveštaja različitih industrija i kompanija

## Dužina treninga

- 3 dana

---

## 2. CASH FLOW ANALIZA

---

### Kome je namenjen?

- Finansijski direktori, controlling menadžeri, planeri, analitičari, šefovi plana i analize
- Kreditni referenti, finansijski analitičari, brokeri
- Posebno je koristan svima koji predaju završne račune u skladu sa MRS 7, jer je kompletan MRS 7 objašnjen korak-po-korak sa nekoliko praktičnih primera.

### Sadržaj

- Osnovni elementi Cash Flow izveštaja
- Direktan metod izrade CF
- Indirektan metod izrade CF
- CF i Međunarodni Računovodstveni Standard – MRS 7
- Primena CF analize (CF racio analiza; CAPEX; BEP-Break-even point)

**15-16 maj**  
**29-30 jun**  
**13-14 jul**

**490 € + PDV**

### 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

- 3 dana

---

## 3. CAPEX-Kapitalne Investicije

---

### 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 referenti, savetnici za ocenu rizika ...

### Sadržaj.

- Osnovni koraci u CAPEX-u
- Glavne metode za ocenu - NPV, IRR, Payback
- Kako odrediti diskontnu stopu
- Kupovina novog osnovnog sredstva
- Zamena starog osnovnog sredstva
- Osetljivost CAPEX-a • Excel i CAPEX

**06-07 jul**

**390 € + PDV**

### Koristi za Vas i Vašu organizaciju

- CAPEX je jedna od najvažnijih odluka kompanije jer zahteva velika novčana sredstva. Ako pogrešite prilikom odlučivanja, vaša kompanija može dugo godina trpeti zbog pogrešne odluke. 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

---

## 4. NAPREDNA ANALIZA FINANSIJSKIH IZVEŠTAJA

---

Ovaj trening zahteva :

1. prethodno završen trening „Analiza finansijskih izveštaja“
2. ili minimalno 5 godina iskustva na praktičnoj analizi finansijskih izveštaja

Ovaj trening je nastavak treninga „Analiza finansijskih izveštaja“ i predstavlja primenu Analize Finansijskih Izveštaja u specifičnim situacijama.

Radi se isključivo sa praktičnim primerima, kako iz zemlje tako i iz inostranstva.

### Kome je namenjen?

- Namenjen je onima koji žele da vide jedan od najkreativnijih delova finansija – finansijsku analizu.
- Finansijskim direktorima, finansijskim controlorima, planerima, analitičarima, kreditnim referentima, brokerima....
- Veoma je koristan svima koji žele da još bolje razumeju finansijsku situaciju kompanije na osnovu analize finansijskih izveštaja

### Sadržaj

- Konsolidovani i nekonsolidovani izveštaji
- Promena računovodstvene politike
- Prevođenje izveštaja iz DIN u €
- Industrijska racio analiza u svetu
- Industrijska racio analiza u Srbiji
- DuPont analiza
- Uticaj nefinansijskog okruženja na finansijske izveštaje
- Ključni CF racio brojevi
- Fundamentalna analiza akcija na Berzi
- Procena cene akcija na Beogradskoj berzi

**10-12 jul**

**490 € + PDV**

### Koristi za Vas i Vašu organizaciju

- Proširićete svoje znanje sa visoko-sofisticiranim alatima
- Ubrzaćete svoj rad na praktičnoj analizi izveštaja

### Dužina treninga

- 3 dana

***Pogledajte prvi deo ovog treninga – „Analiza Finansijskih Izveštaja“.***

---

# PRODAJA

---

- **5. Profesionalne prodajne veštine**
- **6. Telefonska prodaja**
- **7. Savremena prodaja**

---

## 5. PROFESIONALNE PRODAJNE VEŠTINE

---

### Kome je namenjen?

- profesionalnim prodavcima koji imaju stalne kontakte sa klijentima
- prodavcima koji imaju ambiciju da napreduju i dobiju rukovodeća mesta a žele da usavrše svoje znanje iz lične prodaje i veštine komunikacije sa klijentima
- svima koji na neki način prodaju robu, uslugu ili ideju i koji imaju potreba za ličnim kontaktom i ličnom prodajom

### Sadržaj

- **Komunikacija u podaji**
  - Kvalitet komunikacije
  - Govor
  - Neverbalna komunikacija
  - Tehnika postavljanja pitanja
  - Tehnika aktivnog slušanja
  - Efektna prezentacija
  - Rešavanje konflikata
  - Prigovori
- **Motivacija u prodaji**
  - Tipovi klijenata
  - Kako prepoznamo klijente i njihove motive
  - Promena stavova
  - Zona komfora
  - Empatija i klijenti
  - Pronalaženje rešenja za klijente
- **Prodajni proces**
  - Klijenti i okruženje
  - Pripremne faze
  - Ugovaranje sastanka sa klijentom
  - Prodajni proces
  - Prodajni intervju
  - Analiza mogućnosti
  - Predstavljanje rešenja
  - Obavezivanje-zaključivanje
  - Klijenting – nov pristup u prodaji

**05-07 jun**

**390 € + PDV**

### Koristi za Vas i Vašu organizaciju

- Na početku - **Povećaćete prodaju.**
- Dobićete sistematična, jasna i PRIMENLJIVA znanja iz oblasti prodaje.
- Unapredićete svoj 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

- 3 dana

---

## 6. TELEFONSKA PRODAJA

---

### Kome je namenjen?

- profesionalnim prodavcima koji imaju kontakte sa klijentima putem telefona
- prodajnim timovima koji žele da iskoriste telefon kao moćno prodajno oružje
- direktorima prodaje koji žele da povećaju prodaju uz pomoć telefona

### Sadržaj

- **Organizacija telefonske prodaje**
  - Mogućnosti i prednosti telefonske prodaje u savremenom poslovanju
  - Specifičnosti telefonske prodaje
  - Ograničenja
  - Organizacija radnog mesta, osobe i vremena
  - Sposobnosti i veštine zaposlenih u sektoru telefonske prodaje
  - Standardi i dokumentacija
- **Komunikacija u telefonskoj prodaji**
  - Telefonska komunikacija
  - Efikasno slušanje
  - Birane reči
  - Kako postići konciznost i jednostavnost u razgovoru
  - Vaša komunikacija i tipovi sagovornika
  - Šta sa prigovorima i odbijanjem u komunikaciji putem telefona
- **Proces razgovora u telefonskoj prodaji**
  - Telefonski razgovor- tok i faze
  - Otvaranje razgovora
  - Prigovori
  - Koraci u razgovoru
  - Probna zatvaranja
  - Završni razgovor
  - Postprodaja
  - Kako da klijente podsećate na sebe i kompaniju

**12-14 jun**

**390 € + PDV**

### Koristi za Vas i Vašu organizaciju

- Dobićete sistematična, jasna i **PRIMENLJIVA** znanja iz telefonske prodaje
- Povećate prodaju putem telefona
- Usavršićete svoje profesionalne veštine iz korišćenja telefona kao prodajnog alata
- Upoznaćete kolege iz drugih industrija i kompanija i podeliti znanja iz profesionalne prodaje.

### Dužina treninga

- 3 dana

---

## 7. SAVREMENA PRODAJA

---

### Kome je namenjen?

- Direktorima prodaje, brend menadžerima, business development menadžerima, KAM menadžerima, trade marketing menadžerima, area sales menadžerima, direktorima marketinga
- Veoma je koristan i prodavcima koji žele da napreduju i prošire svoje znanje o ključnim aspektima savremene prodaje.

### Sadržaj

- Organizacija prodaje, mreža, sistem
- Prodajna sila, profil, veštine, maniri
- Segmentacija kupaca
- Prodajne strategije
- Strategije cena
- Prodajni ciljevi, balans i prioriteti
- Kanali prodaje
- Trade marketing
- Merchandising
- Promotivne aktivnosti
- Category management
- Plan prodaje
- Plan kanala prodaje
- POP i POS materijali
- Key Sales Indicators
- Koordinacija marketinga i prodaje

**15-16 jun**

**390 € + PDV**

### Koristi za Vas i Vašu organizaciju

- Saznaćete o novim pristupima prodaji – Key Account Management, Merchandising, Category Management, Trade Marketing
- Podelićete iskustvo, ideje i mišljenja sa kolegama iz drugih industrija o prodajnim problemima
- Unapredićete svoju karijeru kao menadžera prodaje

### Dužina treninga

- 2 dana

---

# HUMAN RESOURCES MANAGEMENT

---

- **8. Selekcija i zapošljavanje**
- **9. Trening i razvoj zaposlenih**
- **10. Ocenjivanje performansi zaposlenih**
- **11. Sistem nagrađivanja**

---

## 8. SELEKCIJA I ZAPOŠLJAVANJE

---

### 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 ljudskim resursima.

### Sadržaj

- Aktivnosti procesa zapošljavanja
- Plan ljudskih resursa
- Analiza posla
- Regrutovanje potencijalnih kandidata
- Selekcija kandidata
- Socijalizacija

**19 jun**

**190 € + PDV**

### Dužina treninga

- 1 dan

### Trener

- Dr Biljana Bogićević-Milikić, vodeći ekspert u Human Resources Managementu u Srbiji. Izuzetan praktičar, autor najbolje knjige i udžbenika iz oblasti HRM-a u Srbiji.

### **SPECIJALNI POKLON!**

- Svaki polaznik dobija na poklon knjigu *Dr Biljana Bogićević-Milikić „Menadžment Ljudskih Resursa“*. Knjiga je izuzetan spoj teorije i prakse.
- Veliki broj praktičnih primera, iz svih oblasti Ljudskih resursa (Selekcija, Trening, Ocenjivanje....)
- Najbolja knjiga o *Human Resources Managementu* na srpskom !

---

## 9. TRENING I RAZVOJ 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 ljudskim resursima.

### Sadržaj

- Trening i obuka
- Identifikovanje potreba zaposlenih
- Ciljevi obuka
- Izbor programa obuka
- Vrste treninga
- Evaluacija treninga
- Troškovi treninga
- Razvoj zaposlenih

**20 jun**

**190 €+PDV**

### Dužina treninga

- 1 dan

### Trener

- Dr Biljana Bogičević-Milikić, vodeći ekspert u Human Resources Managementu u Srbiji. Izuzetan praktičar, autor najbolje knjige i udžbenika iz oblasti HRM-a u Srbiji.

### **SPECIJALNI POKLON!**

- Svaki polaznik dobija na poklon knjigu *Dr Biljana Bogičević-Milikić „Menadžment Ljudskih Resursa“*. Knjiga je izuzetan spoj teorije i prakse.
- Veliki broj praktičnih primera, iz svih oblasti Ljudskih resursa (Selekcija, Trening, Ocenjivanje....)
- Najbolja knjiga o *Human Resources Managementu* na srpskom !

---

## 10. OCENJIVANJE PERFORMANSI 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 ljudskim resursima.

### Sadržaj

- Osnovni pojmovi
- Šta se meri ?
- Vrste performansi
- Ko i gde ocenjuje ?
- 360° sistem ocenjivanja
- Metode i instrumenti za ocenjivanje
- Greške kod ocenjivanja

21 jun

190 €+PDV

### Dužina treninga

- 1 dan

### Trener

- Dr Biljana Bogičević-Milikić, vodeći ekspert u Human Resources Managementu u Srbiji. Izuzetan praktičar, autor najbolje knjige i udžbenika iz oblasti HRM-a u Srbiji.

### **SPECIJALNI POKLON!**

- Svaki polaznik dobija na poklon knjigu *Dr Biljana Bogičević-Milikić „Menadžment Ljudskih Resursa“*. Knjiga je izuzetan spoj teorije i prakse.
- Veliki broj praktičnih primera, iz svih oblasti Ljudskih resursa (Selekcija, Trening, Ocenjivanje....)
- Najbolja knjiga o *Human Resources Managementu* na srpskom !

---

## 11. SISTEM NAGRAĐIVANJA

---

### 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 ljudskim resursima.

### Sadržaj

- Pojam i definisanje nagrađivanja zaposlenih
- Elementi sistema zarada
- Interna pravednost
- Eksterna pravednost
- Individualna pravednost
- Upravljanje budžetom zarada

**26 jun**

**190 €+PDV**

### Dužina treninga

- 1 dan

### Trener

- Dr Biljana Bogičević-Milikić, vodeći ekspert u Human Resources Managementu u Srbiji. Izuzetan praktičar, autor najbolje knjige i udžbenika iz oblasti HRM-a u Srbiji.

### **SPECIJALNI POKLON!**

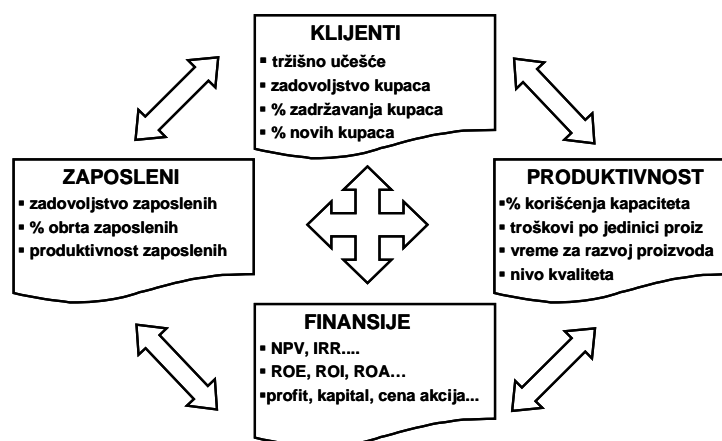
- Svaki polaznik dobija na poklon knjigu *Dr Biljana Bogičević-Milikić „Menadžment Ljudskih Resursa“*. Knjiga je izuzetan spoj teorije i prakse.
- Veliki broj praktičnih primera, iz svih oblasti Ljudskih resursa (Selekcija, Trening, Ocenjivanje....)
- Najbolja knjiga o *Human Resources Managementu* na srpskom !

---

# MENADŽMENT

---

- 12. Osnove finansija za menadžere
- 13. Biznis plan
- 14. Leadership (Liderstvo)
- 15. MBO & BSC
- 16. Prezencacione veštine
- 17. Upravljanje projektima



## 12. OSNOVE FINANSIJA ZA MENADŽERE

Tražite dodatne informacije o in-house obukama.  
Proverite komentare naših Klijenata na <http://www.mcb.co.yu/reference.php>



**sintelon**



**SIEMENS**



### Kome je namenjen?

- Ovaj trening je namenjen za ne-finansijske menadžere koji imaju potrebu za razumevanjem osnovnih finansijskih principa i izveštaja.
- Idelan je za one koji se nalaze na top menadžment pozicijama (generalni direktor, direktor prodaje, direktor proizvodnje, direktor marketinga...) kao i za sve one koji imaju ne-finansijsko obrazovanje (pravnici, tehnolozi, inženjeri, doktori...).
- Koristan je i za početnike u finansijama, koji žele da steknu uvid u celinu finansija i da se pripreme za odgovornije pozicije.

### Sadržaj

- Uvod u finansije
- Osnovna finansijska pravila
- Osnovni finansijski izveštaji
- Bilans Uspeha
- Bilans Stanja
- Cash Flow
- Ključni racio brojevi
- *Na treningu se radi isključivo sa pravim finansijskim izveštajima kompanija iz Srbije (Hemofarm, Nelt, Mega-Tabak, Telekom Srbija...) kao i izveštajima kompanija iz sveta (Michelin, Lek, Krka, Mercator...).*
- *Posebna pogodnost – polaznici mogu da ponesu sopstvene finansijske izveštaje i da na „licu mesta” komentarišemo i analiziramo izveštaje!*

**05-07 jun**

**390 €+ PDV**

### Koristi za Vas i Vašu organizaciju

Posle ovog treninga bićete u stanju da :

- Razumećete operativne finansije, osnovne finansijske izveštaje 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

- 3 dana

---

## 13. BIZNIS PLAN

---

### Kome je namenjen?

- Seminar je namenjen svim zainteresovanim kompanijama za dobijanje dugoročnog finansiranja (kreditiranje, zajedničko ulaganje, novo kapitalno ulaganje, lizing...)
- Posebno je koristan za generalne direktore kao i za najviši menadžment koji odlučuju o novim investicijama (direktori finansija, prodaje, proizvodnje, marketinga...).
- Veoma je koristan i kreditnim referentima u bankama, kao i svim svim onim koji odlučuju o plasiranju novca (banke, investicioni fondovi, brokери, osiguravajuće kuće...)

### Sadržaj

- Osnovni elementi Biznis plana
- Različite metodologije za izradu Biznis plana
- Primeri različitih BP
- 1. Executive summary
- 2. Kompanija
- 3. Proizvodi i usluge
- 4. Analiza tržišta
- 5. Strategija i implementacija
- 6. Menadžment
- 7. Finansijski izveštaji

**22-23 jun**

**390 €+PDV**

### 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

---

## 14. LEADERSHIP (LIDERSTVO)

---

### Kome je namenjen?

- Samo onima koji imaju :
  - ŽELJU
  - VERU
  - ODLUČNOST

I spremni su na **AKCIJU** da ispune svoje **SNOVE!**

### Sadržaj

- Vizionarstvo
- Postavljanje ciljeva
- Liderski stil
- Komunikacione veštine
- Motivacija zaposlenih
- Stvaranje tima
- Upravljanje ljudskim resursima

**08-09 jun**  
**03-04 jul**

**390 € + PDV**

### 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

---

## 15. MBO-Management By Objectives BSC – Balanced Scorecard

---

### Kome je namenjen?

- Članovima uprave na svim nivoima u preduzećima.
- Vlasnicima i direktorima malih preduzeća.
- Top menadžmentu kompanije.

**22-23 jun**  
**03-04 jul**

**290 € +PDV**

### Sadržaj

- Problemi neizvesnosti i nerazumevanja kao posledice kompleksnosti poslovanja
- Zašto bi trebalo odrediti ciljeve?
- Zašto ljudi uglavnom ne određuju svoje ciljeve?
- Zašto i kako odrediti SMART ciljeve?
- Potrebe za premošćavanjem jaza između strateškog planiranja i operativnog izvođenja
- Naučna podloga i opis metoda MBO-Management By Objectives (Upravljanje uz pomoć ciljeva) i BSC-Balanced Scorecard (Izbalansirano merenje rezultata)
- Šta se može postići primenom metode MBO i BSC, a šta ne
- Zašto se MBO ne sme primenjivati na nagrađivanje zaposlenih
- Postupak primene u našim uslovima
- Prednosti i nedostaci

### Koristi za Vas i Vašu organizaciju

- Naučićete kako da lične ciljeve pojedinaca povežete sa organizacionim ciljevima
- Razumećete suštinu filozofije Upravljanja pomoću ciljeva (MBO – Management By Objectives)
- Naučićete kako da postavite SMART ciljeve
- Razumećete suštinu Izbalansiranog ocenjivanja (BSC) i kako da osigurate uključenost, visoku motivaciju, te veći kvalitet postavljenih ciljeva kroz međusobnu komunikaciju menadžera i njihovih podređenih
- Moći ćete da pravilno procenite koristi i rizike vezane uz MBO
- Praktično ćete primeniti metodologiju izbalansiranog ocenjivanja

### Dužina treninga

- 2 dana

---

## 16. PREZENTACIONE VEŠTINE

---

### Kome je namenjen?

- Menadžerima i rukovodiocima odgovornima za prenos činjenica, ideja i informacija u kratkoj i efektnoj formi
- Liderima, menadžerima i profesionalcima odgovornim za direktne kontakte sa klijentima i internu komunikaciju u organizaciji
- Profesionalcima koji imaju dobre ideje, ali ne znaju kako da ih predstave onima koji donose odluke
- Svima koji žele poboljšati sliku o sebi i onome što rade

### Sadržaj

- Komunikacija kao osnovni resurs ekonomije poverenja
- Značaj emocionalne inteligencije za uspešnu komunikaciju
- Stvaranje dodate vrednosti - Kvalitet koncepcije, konstrukcije i izvedbe
- Kako izgleda grozna / pristojna / najbolja moguća prezentacija
- 7 smrtnih greha kod izvođenja prezentacije
- Pravila dizajna (Boje, grafovi, prikaz teksta)
- Pravila za korišćenje vizuelnih pomagala
- Kriterijumi za ocenjivanje elemenata prezentacije
- Ključne razlike između informisanja i uveravanja
- Neverbalna komunikacija
- Kako da odgovorite na teška pitanja
- Kako se izbegavaju mogući konflikti
- Kako motivisati slušaoce i pokrenuti ih na akciju

**08-09 jun**  
**29-30 jun**

**290 € + PDV**

### Koristi za Vas i Vašu organizaciju

- Razumećete značaj javnih nastupa za uspeh vaše karijere
- Praktično ćete naučiti i primeniti pravila za kvalitetnu prezentaciju Vas i Vaše firme
- Saznaćete kako da savladate tremu pre javnog nastupa
- Naučićete kako da odgovorite i na najnezgodnija pitanja
- Upoznaćete se sa osnovnim pravilima i standardima koje bi trebalo poštovati kada su u pitanju javni nastupi

### Dužina treninga

- 2 dana

---

## 17. UPRAVLJANJE PROJEKTIMA

### Primena najbolje prakse u vođenju kompleksnih projekata

---

#### Kome je namenjen?

- članovima uprave na svim nivoima u velikim i srednjim preduzećima,
- vlasnicima i direktorima malih preduzeća te
- svim poslovnim ljudima koji žele poboljšati svoje menedžerske sposobnosti i time postići bolje poslovne rezultate.

#### Sadržaj

- Zašto je projektni menadžment ključna veština za 21. vek
- Značaj projektnog menadžmenta za stvaranje konkurentske prednosti
- Metodologija projektnog menadžmenta
- Upravljanje rizikom na projektu
- Upravljanje ljudskim potencijalima
- Upravljanje kvalitetom projekta
- Upravljanje nabavkom na projektu
- Modeli zrelosti projektnog menadžmenta
- Projektni marketing

**27-28 jun**

**290 € + PDV**

#### Koristi za Vas i Vašu organizaciju

- Razumećete osnovnu razliku između funkcija, procesa i projekata
- Ovladaćete odnosima vreme-kvalitet-troškovi
- Uvidećete u čemu je poenta prethodnog pažljivog planiranja
- Upoznaćete filozofiju najvažnijih svetskih standarda iz ove oblasti
- Moći ćete da procenite nivo poslovne zrelosti vaše organizacije i konkurencije
- Postaćete šampion u upravljanju rizikom
- Primenom projektne filozofije ćete smanjiti probleme neodgovornosti, nerazumevanja i neizvesnosti
- Ovladaćete alatima za stvaranje strateške prednosti nad konkurencijom
- Razbićete veštačke barijere (silose) između sektora
- Značajno ćete povećati međusobno razumevanje

#### Dužina treninga

- 2 dana

---

# MARKETING

---

- **18. Marketing menadžment**
- **19. Mystery shopping (Tajna kupovina)**

---

## 18. MARKETING 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 Marketing Menadžmentu.

### Sadržaj

- Marketing menadžment
- Analiza potrošača
- Planiranje marketinških istraživanja (potrošača, konkurencije, okruženja)
- SWOT analiza
- Segmentacija tržišta
- Targetiranje tržišta
- Pozicioniranje na tržištu
- Instrumenti marketing miksa
  - 4P – Product (proizvod)
  - 4P – Price (cena)
  - 4P – Placement (distribucija)
  - 4P – Promotion (promocija)
- Razvoj odnosa sa klijentima
- Marketing i etika

**06-07 jul**

**290 €+ PDV**

### Koristi za Vas i Vašu organizaciju

- Razumećete kako se marketinški koncepti i tehnike primenjuju u Vašoj kompaniji
- Analiziraćete glavne marketing aktivnosti i razumećete logiku i jezik „marketara“
- Dobićete nova marketing znanja i veština koja će vam pomoći da obezbedite konkurentnu prednost za svoju kompaniju
- Upoznaćete i podeliti iskustva sa kolegama iz marketinga koji rade u okruženju Srbije

### Dužina treninga

- 2 dana

---

## 19. MYSTERY SHOPPING (Tajna kupovina)

---

### Kome je namenjen?

- Namenjen je onima koji žele da poboljšaju kvalitet usluge i povećaju prodaju.
- Menadžerima prodaje i maloprodaje, marketinga, ljudskih resursa, odnosa sa potrošačima, brend menadžerima
- Veoma je koristan svima koji žele da još bolje razumeju važnost visokog kvaliteta usluge.

### Sadržaj

- Šta je Mystery shopping
- Razvoj Mystery shopping-a u svetu i kod nas
- Mogućnosti upotrebe i koristi u različitim delatnostima
- Ko je tajni kupac
- Online softver kao prekretnica u razvoju Mystery shoppinga
- Istine i zablude o Mystery shopping-u
- Mystery shopping i komplementarna istraživanja
- Kako funkcioniše Mystery shopping – koraci
- Kako koristiti rezultate i šta posle Mystery shopping-a
- Praktični primeri

**05 jul**

**190 €+ PDV**

### Koristi za Vas i Vašu organizaciju

- Razumećete važnost kvaliteta usluge i njen uticaj na prodaju
- Razumećete mogućnost sticanja ključnih prednosti Mystery shopping-om u odnosu na konkurenciju
- Praktično ćete naučiti koji su koraci u korišćenju Mystery shopping-a
- Videćete razlike i sličnosti između istraživanja tržišta i Mystery shoppinga

### Dužina treninga

- 1 dan