



ZAPOSLLENJE ORG

*Katalog
poslovnih
edukacija za
2012. godinu*

| | |
|---|----|
| O obukama koje organizujemo..... | 3 |
| Utisci polaznika | 4 |
| Menadžerske obuke | 5 |
| Mentorski seminar „Uspešne metode merenja učinka zaposlenih“ | 6 |
| Intenzivna mentorska obuka „Izrada sistema za merenje radnog učinka“ | 7 |
| Mentorski seminar „Modeli platnih struktura i procena vrednosti radnih mesta“ | 9 |
| Mentorski seminar „Merenje zadovoljstva kupca“ | 10 |
| Mentorska obuka „Upravljanje internet sajtom za menadžere“ | 11 |
| Mentorski seminar „Odnosi s javnošću“ | 12 |
| Profesionalne poslovne obuke | 13 |
| Mentorska obuka „Menadžer prodaje“ | 14 |
| Mentorska obuka „Veština vođenja klijenta“ | 15 |
| Mentorski seminar „Poslovni sekretar“ | 16 |
| Mentorski seminar „Priprema i veština pregovaranja“ | 17 |
| Mentorski seminar „Internet marketing i prodaja“ | 18 |
| Mentorska obuka „Kombinovani modeli zarada i merenje učinka zaposlenih u prodaji“ | 19 |
| Obuke opštih poslovnih veština | 21 |
| Mentorska obuka „Veština prezentacije na poslovnim sastancima“ | 22 |
| Mentorski trening „Osnove prodaje“ | 23 |
| Mentorska obuka „Uspešno vođenje sastanka“ | 24 |
| Mentorski seminar „Upravljanje stresom“ | 25 |
| Mentorska obuka „Poslovna komunikacija na engleskom“ | 26 |
| „In-House“ obuke Interna obuka zaposlenih..... | 27 |
| Individualne obuke i „Coaching“ | 29 |
| Predavači | 31 |
| Neki od naših klijenata: | 33 |
| Preduzeća s kojima smo sarađivali u oblasti edukacija od 2009. godine | 34 |
| Prijavljivanje | 36 |
| Kontakt informacije | 37 |

O obukama koje organizujemo

Uvodni tekst

Ovaj katalog smo napravili sa željom da Vam predstavimo programe mentorskih edukacija koje ćemo organizovati tokom 2012. godine.



Sve naše mentorske obuke karakteriše neposredan kontakt sa predavačem i mogućnost dobijanja odgovora na konkretna pitanja. Broj polaznika za svaku temu prilagodili takvom načinu rada, pa grupe broje najviše 7 polaznika.

Takav pristup nam je omogućio da tokom proteklih šest godina organizujemo više od dve stotine obuka koje su bile prilagođene grupi koja ih prati. Pored rada u maloj grupi, naše obuke karakterišu stručni predavači sa bogatim praktičnim iskustvom koji su uvek spremni da daju odgovore, efikasan prenos znanja i mogućnost uspostavljanja kvalitetnih poslovnih kontakata sa drugim polaznicima.

Prosečna ocena predavača od preko 9 i polaznici koji ponovo posećuju naše obuke potvrda su iskrenog i profesionalnog odnosa koji imamo sa našim klijentima.



Na stranicama koje slede pronaći ćete veliki broj informacija i detalje programa, koji će Vam sigurno pomoći u daljem profesionalnom napredovanju.

Do skorog viđenja,
Edukacioni tim Zaposlenje Org

„Izrazito korisna obuka, sadržajna, pragmatična, interaktivna. Sve pohvale.“

Izrada sistema za merenje učinka zaposlenih; B.H. - Vodeći saradnik, PTT Srbija

„Krajnje interesantan način vođenja seminara, uz mnoštvo slikovitih primera i dosta međusobne diskusije, što ne dozvoljava nastanak monotonije tokom seminara. Sadržaj je po meni zaista dobar.“

Vođenje sastanka; M. R. – Asistent direktora za ekonomske, finansijske i opšte poslove, Certop Co

„Primenjivo znanje, puno praktičnog rada, dobra komunikacija između polaznika i predavača, sjajna atmosfera i prilika za početak inovativnih ideja.“

Upravljanje internet sajtom za menadžere; J. K. - Marketing i PR menadžer, PS Fashion design

„Veoma dobar seminar u smislu novih saznanja. Najveća prednost interaktivni razgovor.“

Metode merenja učinka zaposlenih; R. T. – Potpredsednik, Privredna komora Republike Srpske

„Sjajno predavanje. Siguran sam da ćemo i dalje sarađivati.“

Upravljanje internet sajtom; M.K. – Vlasnik, Bel Medic

„Tema seminara je veoma korisna za posao koji obavljam. Pozitivno je što je broj učesnika optimalan, komunikacija sa predavačem neformalna, sa konkretnim primerima i logičnim objašnjenjima.“

Upravljanje platnom strukturom; D. J. – Stručni saradnik za izveštavanje direktora, Telekom Srbija

„Smatram da sam prisustvom na ovom seminaru stekao svest o svom dosadašnjem radu, a takođe i smernice za poboljšanje i unapređenje budućeg rada.“

Menadžer prodaje; Ž.R – Menadžer prodaje i ljudskih resursa u maloprodaji, Agena d.o.o.

„Informacije, znanje koje sam primio na ovom seminaru je primenjivo u praksi (što nije slučaj sa ranijim seminarima na sličnu temu)“

Merenje učinka zaposlenih; B.Đ. - Vođa tima za finansije i računovodstvo, Plattner d.o.o.

„Veoma sam zadovoljna seminarom. Mnoge konkretne stvari o kojima smo razgovarali počecu da koristim na poslu već od prvog radnog dana. Jednom rečju korisna obuka.“

Poslovni sekretar; M. M. – Poslovni i tehnički sekretar, JP „Aerodrom Trebinje“

„Više nego što sam očekivao. Zanimljivo, dinamično sa dosta primera iz prakse, koje ću primeniti.“

Veština prezentacije na poslovnim sastancima; N. V. - Direktor prodaje, Jonik d.o.o.

„Dobila sam novi pogled na način kreiranja, funkciju i cilj internet sajta.“

Internet marketing i prodaja; S. Ž. – Kontrolor i analitičar, Fond za Mikro razvoj

Menadžerske obuke su namenjene svima koji upravljaju bilo kojim brojem ljudi ili donose važne odluke vezane za poslovanje.

Veliku korist od pohađanja obuka ostvariće vlasnici, direktori preduzeća i sektora, šefovi odeljenja, vođe timova i zaposleni u ljudskim resursima, bez obzira da li je u pitanju malo, srednje ili veliko preduzeće.

Za cilj imaju razvijanje upravljačkih veština polaznika, kako bi efikasnije ostvarili strateške ciljeve, lakše rukovodili i povećali produktivnost.

Od menadžerskih obuka u ponudi imamo seminare iz oblasti merenja učinka zaposlenih, platnih struktura, merenja zadovoljstva kupaca, strateškog korišćenja interneta u poslovanju i odnosa s javnošću.

MENTORSKI SEMINAR “USPEŠNE METODE MERENJA UČINKA ZAPOSLENIH”

Opšte informacije: Trajanje - 2 dana; U redovnom programu - 12 otvorenih termina godišnje. Postiže odlične rezultate i kao individualna, i kao interna obuka.

Veličina grupe: Na otvorenim terminima do 6 polaznika, kao interna obuka do 12 polaznika.

Cilj seminara: Ukazivanje na moguće kriterijume i predmete procene radnog učinka zaposlenih i predstavljanje mogućnosti upotrebe platne strukture kao moćnog sredstva za ostvarivanje strateških ciljeva, definisanje principa i detaljna analiza uspešnih modela, sa posebnim osvrtom na one koji su primenjivi u našim uslovima.

Kome je namenjen: Od vlasnika do šefova timova, odnosno svima koji upravljaju bilo kojim brojem ljudi ili su zaposleni na pozicijama u ljudskim resursima.

Šta polaznici dobijaju: Mogućnost da primene odgovarajuće kriterijume procene radnog učinka svih zaposlenih i unaprede i osavremene model platne strukture, a sve u cilju povećanja produktivnosti. Polaznici dobijaju i detaljno urađene modele platnih struktura i sistem za merenje učinka u excel formatu, kao i sertifikat o odslušanom seminaru.

Teme seminara

Ciljevi donošenja odluke o platnoj strukturi
Metode prepoznavanja doprinosa zaposlenih
 Analiza: Platni razredi i izvedeni modeli
 Analiza: Varijabilni modeli
Mogući kriterijumi i predmeti ocenjivanja
Definisanje ključnih indikatora uspešnosti (KPI)
 Proces procene rezultata
 Analiza: Metode ocenjivanja i rangiranja
Izrada sistema i inkorporacija u model plata



Predavač: Ivan Marković, Zaposlenje Org, Senior Partner, konsultant za IT i šef tima za izradu sistema za merenje učinka zaposlenih sa bogatim iskustvom na izradi sistema i obuci zaposlenih u zemlji i inostranstvu. Sertifikovani predavač sa više od 200 održanih seminara i obuka.

Kotizacija: Puna kotizacija za seminar iznosi 33.580,00 dinara.

Popusti: Popust za više prijavljenih polaznika - 29.990,00 dinara po polazniku.

„In-house“: Seminar daje izuzetne rezultate kao interna obuka. Posebno preporučujemo organizaciju posebnog termina vlasnicima i višem menadžmentu kako bi razumeli moguće koristi i sam proces uvođenja sistema. Veoma često se organizuje i kao interna obuka za zaposlene koji će raditi na poslovima izrade sistema ili vršiti ocenjivanje. Program se uvek može prilagoditi specifičnim potrebama firme i ciljne grupe za koju su održava, što dodatno štedi vreme.

INTENZIVNA MENTORSKA OBUKA „IZRADA SISTEMA ZA MERENJE RADNOG UČINKA“

Opšte informacije: Trajanje - 4 dana; 5 otvorenih termina godišnje. Održava se i kao „in-house“ i individualna obuka. Neophodno je da je polaznik ranije pohađao seminar "Merenje učinka zaposlenih" ili da ima prethodno znanje i iskustvo vezano za metode merenja radnog učinka.

Veličina grupe: Na otvorenim terminima do 4 polaznika, kao interna obuka do 7 polaznika.

Cilj seminara: Osposobljavanje polaznika da samostalno kreiraju i realizuju sisteme za merenje učinka zaposlenih za potrebe svoje firme ili grupe koju vode.

Kome je namenjen: Od vlasnika do tim lidera. Svima koji žele da izrade sistem, bilo da se radi o kompletnom sistemu za celu firmu, određeni sektor ili grupu zaposlenih.

Šta polaznici dobijaju: Značajno smanjenje uloženog vremena i broja grešaka nastalih prilikom izrade sistema. Onima kojima profesija nije vezana za ljudske resurse, a upravljaju sektorom, grupom ili timom obuka će uštedeti i mesece neophodne za samostalno razumevanje koncepta. Polaznici dobijaju i obiman dodatni materijal, kao i sertifikat o odslušanom seminaru.

Teme obuke

Proces procene rezultata

Detaljna analiza formulara za ocenjivanje

Praktična vežba: Analiza organizacije firme

Izrada dijagrama i određivanje ocenjivača

Praktična vežba: Definisanje ciljeva radnog mesta

Praktična vežba: Samostalna izrada sistema



Predavač: Ivan Marković, Zaposlenje Org, Senior Partner, konsultant za IT i šef tima za izradu sistema za merenje učinka zaposlenih sa bogatim iskustvom na izradi sistema u zemlji i inostranstvu. Sertifikovani predavač sa više od 200 održanih seminara i obuka.

Kotizacija: Za polaznike koji su ranije pohađali seminar "Merenje učinka zaposlenih" kotizacija iznosi 59.990,00 dinara. Za ostale polaznike kotizacija iznosi 69.780,00 dinara.

Popusti: Popust za više prijavljenih polaznika; Popust za ranu rezervaciju termina.

„In-house“: U slučaju prijave više od dva polaznika iz istog pravnog lica, organizujemo poseban termin sa prilagođenim programom i organizacijom obuke. Obuku je moguće kombinovati sa seminarom na kome se obrađuju modeli merenja učinka, čime se dobija kompletiran program, koji postiže da se uštedi značajno vreme potrebno za samostalnu pripremu i započne proces izrade sistema. Praktikuemo i održavanje individualne obuke i konsultacija, kada se teme i broj radnih dana potpuno prilagođava polazniku.

Česta pitanja polaznika vezana za obuku „Izrada sistema za merenje radnog učinka“

Zašto je ova obuka isplativa?

Obuka će vam uštedeti od 6 do 12 mesečnih zarada osobe koja će izrađivati sistem, jer će na jednom mestu dobiti potrebne informacije, pregled iskustava i upoznati se sa procedurama. Izrađeni sistem će biti značajno kvalitetniji i obogaćen rešenjima koja su se pokazala dobrim u praksi u našim uslovima. Za one koji žele da uvedu sistem samo u svoju grupu, obuka predstavlja značajnu uštedu vremena i mogućnost da se dalje posvete svom osnovnom poslu.

Kolika je korist od uvođenja sistema za merenje učinka zaposlenih?

Koristi koje proističu iz uvođenja sistema nisu samo finansijske, već i organizacione. Značajno se unapređuje i odnos zaposlenih prema radu i zadatim zadacima. Kod većine firmi nakon drugog ciklusa ocenjivanja povećanje produktivnosti iznosi preko 7%, što je često dvostruko više od same investicije.

Da li ću moći da dobijem odgovore na pitanja koja me interesuju?

Da. Rad je veoma interaktivan i predavač veliku pažnju posvećuje upravo diskusiji na primerima koje polaznici daju i pitanjima koja postavljaju.

Da li je obuka prilagođena malim ili velikim firmama?

Obuka je prilagođena firmama i organizacijama sa ovih prostora, bez obzira da li se radi o manjoj ili većoj firmi. Predavač ima značajno iskustvo u radu sa firmama različitih veličina, koje broje od svega nekoliko ljudi, preko malih i srednjih preduzeća, do sistema sa više desetina hiljada zaposlenih. Zato je obuku osmislio tako da znanje mogu primeniti svi, a primeri koje se navode su veoma raznovrsni. Zbog rada u izuzetno maloj grupi (do 4 polaznika), predavač ima mogućnost da primere dodatno prilagodi samoj grupi.

Koja prethodna znanja moram da imam?

Preporučljivo je da polaznici prvo pohađaju mentorski seminar „Uspešni modeli merenja učinka zaposlenih“, kako bi stekli sistematizovan pregled metoda koje se mogu koristiti. Pored toga, dovoljno je opšte razumevanje poslovnih procesa, a rad u grupi od samo 4 polaznika daje mogućnost predavaču da pruži sva potrebna objašnjenja, ako za tim ima potrebe.

MENTORSKI SEMINAR

„MODELI PLATNIH STRUKTURA I PROCENA VREDNOSTI RADNIH MESTA“

Opšte informacije: Trajanje - 2 dana; U redovnom programu - 3 otvorena termina godišnje. Može se organizovati i kao individualna obuka.

Veličina grupe: Na otvorenim terminima do 5, u posebnim slučajevima do 6 polaznika.

Cilj seminara: Predstavljanje moguće upotrebe platne strukture kao odličnog sredstva za unapređenje strateških ciljeva i pružanje detaljnih analiza uspešnih modela koji se primenjuju kod nas i u svetu, a važan deo predstavlja i načini procene vrednosti radnih mesta.

Kome je namenjen: Direktorima, izvršnom menadžmentu, vlasnicima, tim liderima, zaposlenima u sektoru ljudskih resursa, kao i svima koji žele da steknu znanje i upoznaju se sa važnim principima kreiranja i vođenja platne strukture.

Šta polaznici dobijaju: Mogućnost da unaprede i osavremene model koji primenjuju ili da osmisle potpuno nov metod za formiranje zarada zaposlenih, sa ciljem povećanja produktivnosti. Polaznici dobijaju sertifikat o odslušanom seminaru, kao i praktičan primer izrađen u excel-u.

Teme seminara

Ciljevi donošenja odluke o platnoj strukturi
Metode prepoznavanja doprinosa zaposlenih
Modeli procene vrednosti radnih mesta
Iskustva uvođenja platne strukture u Srbiji
Praktična rešenja modela platne strukture
Analiza: Platni razredi i izvedeni modeli
Analiza: Varijabilni modeli
Analiza: Učestvovanje u sudbini firme
Uputstvo za uvođenje platne strukture



Predavač: Ivan Marković, Zaposlenje Org, Senior Partner, konsultant za IT i šef tima za izradu sistema za merenje učinka zaposlenih i platnih struktura sa iskustvom na izradi sistema i obuci zaposlenih u zemlji i inostranstvu. Sertifikovani predavač.

Kotizacija: Puna kotizacija za seminar iznosi 33.580,00 dinara.

Popusti: Popust za više prijavljenih polaznika - 29.990,00 dinara po polazniku. U posebnim slučajevima popust za rane prijave.

„In-house“: Ovaj program se ne izvodi kao „in-house“ obuka, već kao individualna obuka ili konsultacije. Njima može prisustvovati do 3 polaznika iz iste firme, koji će raditi na poslovima izrade platne strukture. Individualnu obuku preporučujemo i onima koji će donositi strateške odluke vezane za platnu strukturu, kako bi bili potpuno upoznati sa svim mogućnostima.

MENTORSKI SEMINAR „MERENJE ZADOVOLJSTVA KUPCA“

Opšte informacije: Trajanje - 2 dana. U redovnom programu - 2 otvorena termina godišnje. Organizuje se i u obliku interne obuke zaposlenih.

Veličina grupe: Na otvorenim terminima do 7, kao „in-house“ obuka do 12 polaznika.

Cilj seminara: Informacija o stvarnom zadovoljstvu kupaca proizvodom ili uslugom koju nudite ne govori samo da li će Vam se kupac vratiti, već i na koji način možete da poboljšate proizvod ili unapredite uslugu. Takođe, kvalitetno merenje zadovoljstva kupca je obavezno za sve koji imaju ili uvode ISO ili neki drugi standard kvaliteta.

Kome je namenjen: Direktorima i zaposlenima u prodaji i marketingu, osobama koje su zadužene za internu procenu kvaliteta ili svoju organizaciju pripremaju za ISO sertifikaciju, menadžerima prodajnih timova, kao i svima kojima je zadovoljstvo kupca važno za uspešno obavljanje posla.

Šta polaznici dobijaju: Razumevanje značaja i sagledavanje procesa za koje je podatak o zadovoljstvu kupca značajan, kao i efikasan način da izmere ovaj važan parametar. Polaznici dobijaju opširnu skriptu sa primerima upitnika i sertifikat o odslušanom seminaru.

Teme seminara

Filozofija zadovoljstva kupca
Svrha merenja zadovoljstva kupca
Direktne koristi od uvođenja sistema
Dizajniranje upitnika
Upravljanje merenjem i rezultatima
Predstavljanje rezultata
Softverska podrška



Predavač: Milorad M. Milivojević, sertifikovani predavač i prodajni konsultant. Sa više od 20 godina iskustva u izvršnom upravljanju, formiranju prodajnih timova, marketingu i prodaji, poslednih 10 godina obavlja i poslovni konsalting pri unapređenju prodaje.

Kotizacija: Puna kotizacija za seminar iznosi 33.580,00 dinara.

Popusti: Popust za više prijavljenih polaznika - 29.990,00 dinara po polazniku. U posebnim slučajevima popust na rane prijave.

„In-house“: Ovaj program se često izvodi kao interna obuka za preduzeća kod kojih je potrebno da sistem sprovodi više zaposlenih u prodaji i marketingu ili kontrolora. Obuka se tada može precizno usmeriti prema ostvarenju cilja i standarda koje se žele postići.

MENTORSKA OBUKA „UPRAVLJANJE INTERNET SAJATOM ZA MENADŽERE“

Opšte informacije: Trajanje - 3 dana; U redovnom programu 6-8 puta godišnje. Obuka se ne izvodi kao in-house. U našoj organizaciji održava se redovno već punih 7 godina.

Veličina grupe: Do 6 polaznika.

Cilj seminara: Predstavljanje važnih principa, kako bi polaznici kroz elektronsko poslovanje prilagođeno našim uslovima značajno uštedeli i optimizovali ukupne troškove poslovanja. Razumevanja metoda za ostvarivanja konstantne komunikacije sa kupcima / korisnicima.

Kome je namenjen: Onima koji vode, rade ili teže pozicijama u marketingu, PR-u i prodaji, kao i svima koji žele ili im je u opisu radnog mesta da upravljaju ili osmišljavaju sadržaj web sajta.

Šta polaznici dobijaju: Detaljnu analizu sopstvenog sajta, kao i mogućnost da efikasno organizuju i upotrebe sadržaj web sajta kako bi unapredili celokupno poslovanje i prodaju. Savladaće principe, razumeti važne elemente i steći uvid u tendencije elektronskog poslovanja.

Teme obuke

Internet servisi
Šta je važno za internet prezentaciju?
Case study: Uspešni predstavnici
Analize prezentacija firmi polaznika
Internet marketing
Case study: Uspešan newsletter
Merenje zadovoljstva kupca putem Interneta
Internet prodaja
Analiza: Korišćenje Interneta u Srbiji
Sistemi prodaje i naplate preko Interneta
Završna analiza i radionica



Predavač: Sertifikovani predavač tima „IS Zaposlenje Org“, konsultanti za oblasti IT-a i marketinga sa više od 10 godina praktičnog iskustva u Internet marketingu i prodaji

Kotizacija: Kotizacija za obuku, za sva tri dana, iznosi 29.380,00 dinara.

Popusti: Dve kotizacije iznose 49.970,00 dinara, a u slučaju prijave grupe polaznika iz iste firme ili organizacije odobravamo dodatni popust.

„In-house“: Obuka se ne izvodi kao in-house, ali se organizuje u vidu konsultacija, kojima može prisustvovati do 3 polaznika iz iste firme. U tom slučaju, program i trajanje se u potpunosti prilagođavaju polazniku/polaznicima.

MENTORSKI SEMINAR „ODNOSI S JAVNOŠĆU“

Opšte informacije: Trajanje - 2 dana. U redovnom programu - 1 otvoren termin godišnje. Prvenstveno se održava kao individualna obuka ili „in-house“ u manjoj grupi .

Veličina grupe: Na otvorenim terminima do 6, kao interna obuka do 8 polaznika.

Cilj seminara: Sticanje novih znanja vezanih za odnose s javnošću, kao i dopunjavanje i sistematizovanje već postojećih znanja iz ove oblasti.

Kome je namenjen: Seminar je namenjen svima koji žele da steknu, zaokruže i dopune svoje znanje iz oblasti odnosa s javnošću ili da grade karijeru u tom pravcu.

Šta polaznici dobijaju: Jasno razumevanje pojma i funkcije odnosa s javnošću, kao i poslovnog protokola. Profesionalnije predstavljanje u javnosti, lakšu poslovnu komunikaciju i saznanja o novim načinima i metodima komuniciranja. Polaznici dobijaju i sertifikat o odslušanom seminaru.

Teme seminara

Značaj, ciljevi i strategijska uloga PR-a
PR-Marketing, pojmovna zbrka
Poslovna komunikacija i korespondencija
Metodi odnosa sa javnošću
Pisani PR
Poslovni protokol
Lični PR i pravila odevanja
Novi načini komuniciranja
Internet kao alat u odnosima sa javnošću



Predavač: Ana Simić, PR, Konsultant za PR i višegodišnji član društva za odnose sa javnošću, uz asistenciju kolega iz predavačkog tima zaduženih za specifične oblasti.

Kotizacija: Puna kotizacija za seminar iznosi 29.380,00 dinara.

Popusti: Popust za više prijavljenih polaznika - 26.990,00 dinara po polazniku.

„In-house“: Obuka se izvodi kao interna (individualna) obuka, koja za cilj ima osposobljavanje jednog ili više zaposlenih za obavljanje poslova PR-a ili pomoći PR-u. Čest je slučaj i organizovanja obuke za osobe koje nemaju znanje vezano za odnose sa javnošću, ali svojim poslom predstavljaju firmu na različite načine. Za njih se pravi kraći i praktičniji trening koji će ih potpuno pripremiti za konkretne zadatke.

Profesionalne poslovne obuke predstavljaju najbolji način za sticanje novih veština i stručno usavršavanje zaposlenih u oblastima koje su važne za posao koji obavljaju ili koji će obavljati.

Namenjene su zaposlenima na pozicijama različitih nivoa i u različitim sektorima, od prodaje, ljudskih resursa, preko marketinga i PR-a do sekretarskih i organizacionih pozicija.

Za cilj imaju usavršavanje veština iz specifične oblasti, kako bi se postigli bolji rezultati i kvalitetnije poslovanje, poboljšanje komunikacije s klijentima i napredovanje u poslu, odnosno prelazak na bolju poziciju.

U ponudi imamo profesionalne obuke iz oblasti prodaje, merenja učinka zaposlenih u prodaji, internet marketinga i poslovanja, obuku za poslovnog sekretara, vođenje klijenata i veštine pregovaranja.

MENTORSKA OBUKA „MENADŽER PRODAJE“

Opšte informacije: Trajanje - 1 dan; U redovnom programu - 12 otvorenih termina godišnje. Prodajne veštine srednjeg nivoa; Veoma često se održava i kao interna ili individualna obuka.

Veličina grupe: Na otvorenim terminima do 7 polaznika, kao interna obuka do 12 polaznika.

Cilj seminara: Obuka ima za cilj da unapredi prodajne veštine i da polaznicima predstavi adekvatnu komunikaciju sa klijentima i tehnike prodaje. Akcenat obuke je na tehnikama prodaje i načinima poboljšanja prodaje kroz adekvatne odgovore na potrebe kupaca.

Kome je namenjen: Svima koji već imaju znanje iz prodaje, a žele da usavrše svoje prodajne veštine, kojima uspešna prodaja otvara prostor za napredovanje i onima koji žele da sistematizovanjem znanja i novim veštinama zadrže visok nivo rezultata u prodajnom procesu.

Šta polaznici dobijaju: Bolje sagledavanje procesa pripreme prodaje, unapređenje prodajne veštine novim tehnikama i poboljšanje komunikacije sa sadašnjim i budućim klijentima. Polaznici dobijaju sertifikat o odslušanom seminaru.

Teme obuke

Proces pripreme prodajnog razgovora
Vođenje profila i briga o klijentima
Poslovna korespondencija i pisanje ponude
Detaljna analiza dve napredne tehnike prodaje
Primeri prodajnih situacija



Predavač: Sertifikovani predavači tima „IS Zaposlenje Org“ za oblasti poslovne komunikacije i prodaje, sa dugogodišnjim iskustvom u prodajnom konsaltingu.

Kotizacija: Puna kotizacija za obuku iznosi 12.780,00 dinara.

Popusti: U slučaju prijave više polaznika iz iste firme ili organizacije odobravamo popust.

„In-house“: Obuka se često održava kao in-house. Daje odlične rezultate, jer se u potpunosti može prilagoditi specifičnim potrebama prodajnog tima koji obuku sluša. Naš tim čine 4 predavača sa bogatim praktičnim i predavačima iskustvom u prodaji, koji svojim znanjem i praktičnim iskustvom pokrivaju različite aspekte prodaje. Treba napomenuti i da su svi predavači koje angažujemo održali po najmanje 100 seminara, obuka i treninga iz oblasti vezanih za prodaju i potrebne veštine. Zato smo uvek u mogućnosti da u potpunosti odgovorimo tipu, cilju i nivou obuke koji je potreban firmi i pomognemo poboljšanju komunikacije i prodajnih veština, a sve u cilju povećanju prodaje koju zaposleni ostvaruju.

MENTORSKA OBUKA „VEŠTINA VOĐENJA KLIJENTA“

Opšte informacije: Trajanje - 1 dan. Održava se jedanput godišnje kao otvorena obuka. Često se održava kao interna ili individualna obuka. Veštine srednjeg nivoa, ali mogu ga pohađati i polaznici sa manje iskustva.

Veličina grupe: Na otvorenim terminima do 7 polaznika, kao interna obuka do 12 polaznika.

Cilj seminara: Predstavljanje metoda za efikasan i sistematizovan način negovanja odnosa s klijentima. Razumevanje procesa vođenja profila klijenta.

Kome je namenjen: Svima koji dolaze u neposredan kontakt sa sadašnjim ili potencijalnim klijentima, bez obzira da li su zaduženi za odnose sa klijentima ili započinju svoj biznis.

Šta polaznici dobijaju: Sagledavanje važnost adekvatnog prilagođavanja komunikacije i prepoznavanje novih načina pristupa klijentima i njihovim potrebama, a sve u cilju postizanja boljih rezultata i kvalitetnijeg poslovanja. Polaznici dobijaju sertifikat o odslušanom seminaru.

Teme obuke

Značaj adekvatnog vođenja klijenta u procesu poslovanja
Proces vođenja klijenata
Case study: Primer osnovnog profila klijenata
Analiza: Primer detaljnog profila klijenata
Tipovi klijenata (ličnost)
Radionica: Izrada profila



Predavači: Sertifikovani predavači tima „IS Zaposlenje Org“ za oblasti poslovne komunikacije i prodaje, sa dugogodišnjim iskustvom u prodajnom konsaltingu.

Kotizacija: Kotizacija za obuku iznosi 12.780,00 dinara.

Popusti: U slučaju prijave više polaznika iz iste firme ili organizacije odobravamo popust.

„In-house“: Seminar se često održava kao interna obuka, jer to omogućava izjednačavanje znanja grupe koja prisustvuje obuci i najjednostavniji je način za uvođenje novih procedura u odnosima sa klijentima. Za polaznike koji imaju dosta iskustva ili vode prodajne timove organizujemo posebnu specijalističku obuku „Upravljanje odnosima sa klijentima - CRM“. Program obuke pokriva važne aspekte prodajnog procesa, a izvodi je predavač sa dugogodišnjim i veoma specifičnim iskustvom vezanim za konsalting u oblasti CRM-a i prodajnih timova.

MENTORSKI SEMINAR „POSLOVNI SEKRETAR“

Opšte informacije: Trajanje - 1 dan; U programu je 5 otvorenih termina godišnje. Može se organizovati i kao interna obuka za manje grupe polaznika. Seminar srednjeg i višeg nivoa, ali ga u cilju daljeg usavršavanja i napredovanja mogu pohađati i polaznice sa manje iskustva.

Veličina grupe: Do 7 polaznika na obe vrste obuke.

Cilj seminara: Optimizacija radnog vremena, tehnike bolje organizacije, povećanje produktivnost i unapređenje poslovanja.

Kome je namenjen: Svima koji obavljaju organizacione i sekretarske poslove, ali i svima koji žele da unaprede komunikaciju s klijentima, povećaju produktivnost i bolje strukturiraju svoje radne zadatke.

Šta polaznici dobijaju: Unapređenje organizacionih i komunikacionih veština, olakšavanje i poboljšanje kvaliteta administrativnih poslova. Polaznici dobijaju sertifikat o odslušanom seminaru.

Teme seminara

Upravljanje vremenom (time management)

Radionica: Kako upravljate svojim vremenom

Napredna poslovna korespondencija

Radionica: Model poslovnog pisma

Odnos prema klijentu / stranci

Radionica: Poznavanje klijenta



Predavač: Sertifikovani predavač tima Internet servisa "Zaposlenje Org" za oblasti ljudskih resursa i poslovne komunikacije i korespondencije

Kotizacija: Puna cena iznosi 9.780,00 dinara.

Popusti: U slučaju prijave grupe polaznika iz iste firme ili organizacije odobravamo popust.

„In-house“: Kada se organizuje kao interna obuka, dodatni rezultati proizilaze iz činjenice da ova obuka čini znanje i procedure polaznica uniformnijim, što čini komunikaciju među njima lakšom i efikasnijom u budućnosti.

MENTORSKI SEMINAR “PRIPREMA I VEŠTINA PREGOVARANJA”

Opšte informacije: Trajanje - 2 dana. Održava se 1 godišnje kao otvorena obuka. Seminar se organizuje i kao interna obuka. Veštine srednjeg i višeg nivoa, ali ga u posebnim slučajevima mogu pohađati i polaznici sa manje iskustva.

Veličina grupe: Na otvorenim terminima do 6 polaznika, kao interna obuka do 12 polaznika.

Cilj seminara: Upoznavanje sa naprednim prodajnim tehnikama, unapređenje veštine pregovaranja i upoznavanje s načinima na koje stečene veštine mogu najbolje da se iskoristite kako bi se postigli postavljene ciljevi.

Kome je namenjen: Svima, bez obzira da li je kupac, prodavac, tehnička podrška ili pripada menadžment strukturi u kompaniji.

Šta polaznici dobijaju: Veoma korisna znanja i veštine iz oblasti prezentacije, prodaje i pregovaranja, koje mogu odmah da se primene u praksi.

Teme seminara

Kako se pripremiti za pregovore
Prezentacione veštine
Veština pregovaranja
Paretovo pravilo i KISS princip u prodaji
Tehnika prodaje - Reversing
Tehnika velikih prodaja – SPIN (info)
Zatvaranje prodaje
Postprodajna usluga i njen značaj
Kreativna radionica i grupni rad



Predavači: Sertifikovani predavači tima „IS Zaposlenje Org“ za oblasti poslovne komunikacije i prodaje, sa dugogodišnjim iskustvom u prodajnom konsaltingu.

Kotizacija: Kotizacija za obuku iznosi 33.580,00 dinara.

Popusti: U slučaju prijave više polaznika iz iste firme ili organizacije odobravamo popust.

„In-house“: Seminar se održava kao „in-house“ i prilagođava se potrebama klijenta u zavisnosti od cilja. U tom slučaju se može organizovati obuka koja će pripremiti ceo pregovarački tim. U tom slučaju predavačkom timu se priključuje i psiholog koji polaznike obučava kako bi kao tim bolje funkcionisali i komunicirali, što za rezultat daje značajno bolje rezultate pregovora.

MENTORSKI SEMINAR „INTERNET MARKETING I PRODAJA“

Opšte informacije: Trajanje - 1 dan. Otvorene obuke su u redovnom programu 6 puta godišnje. Takođe, održava se kao individualna i interna obuka, uz moguću značajnu promenu tema.

Veličina grupe: Do 7 polaznika.

Cilj seminara: Optimizacija troškova celokupnog marketinga i poboljšanje komunikaciju sa klijentima i upoznavanje sa praktičnim modelima koji se uspešno koriste u našim uslovima. Jednostavni načini poboljšanja prodaje kroz uspostavljanje kontinuirane komunikacije.

Kome je namenjen: Menadžerima i zaposlenima u sektorima marketinga, PR-a i prodaje, kao i svima koji žele da upotpune svoje znanje i upoznaju se sa principima Internet marketinga.

Šta polaznici dobijaju: Mogućnosti da efikasno upotrebite Internet marketing kako biste smanjili troškove, povećali efikasnost i unapredili poslovanje. Polaznici dobijaju sertifikat o odslušanom seminaru.

Teme seminara

Prednosti i elementi internet marketinga
Analiza: Strategije korišćenja elektronske pošte
Case study: Uspešan newsletter
Analiza: Korišćenje Interneta u Srbiji
Analiza: Sistemi naplate putem Interneta
Merenje potreba i zadovoljstva kupaca
Veza prodaje i marketinga na internetu
Osnove internet prodaje



Predavač: Sertifikovani predavač tima „IS Zaposlenje Org“ za oblast informacionih tehnologija sa više od 10 godina praktičnog iskustva u Internet marketingu i prodaji

Kotizacija: Puna kotizacija za seminar iznosi 17.780,00 dinara.

Popusti: Popust za više prijavljenih polaznika - 15.990,00 dinara po polazniku.

„In-house“: Održava se kao interna obuka, a program se može prilagoditi specifičnim zahtevima firme, kako bi se više pažnje obratilo na marketinške, prodajne ili poslovne primene internet sajta. Kao interna obuka, najčešće se drže dve varijante. Prvi program, „Internet komercijalista“, obučava polaznika koji se već bavi prodajom da efikasnije iskoristi mogućnosti svog sajta i Interneta uopšte. Drugi „Prodaja usluga web sajta“ ima za cilj da polaznicima pruži objašnjenja funkcionisanja tehnologija koje se koriste na internetu, kao i da ih uputi u tehnike prodaje različitih web sadržaja i usluga. Nakon obuke polaznici stiču dodatno samopouzdanje na prodajnim razgovorima, koje dolazi iz jasnijeg razumevanja funkcionisanja novih tehnologija.

MENTORSKA OBUKA

„KOMBINOVANI MODELI ZARADA I MERENJE UČINKA ZAPOSLENIH U PRODAJI“

Opšte informacije: Trajanje - 3 dana; U redovnom programu su 3 otvorena termina godišnje; Održava se i kao interna obuka i kao individualne konsultacije.

Veličina grupe: Na otvorenim terminima do 5 polaznika, kao interna obuka do 7 polaznika.

Cilj seminara: Predstavljanje polaznicima primenjivih modela zarada, kao i kriterijuma procene radnog učinka zaposlenih u prodaji.

Kome je namenjen: Direktorima prodaje, šefovima prodajnih timova, vlasnicima i direktorima, menadžerima prodaje koji imaju podređene, zaposlenima na pozicijama u ljudskim resursima.

Šta polaznici dobijaju: Uštedu više meseci neophodnih za pripremu i samostalno razumevanje modela, značajno smanjenje broja grešaka nastalih prilikom izrade sistema i mogućnost da se posvete svom osnovnom poslu. Polaznici dobijaju sertifikat o odslušanom seminaru.

Teme obuke

Analiza: Platni razredi i izvedeni modeli

Analiza: Varijabilni modeli

Proces procene rezultata

Definisanje ključnih indikatora uspešnosti (KPI)

Analiza: Metode ocenjivanja i rangiranja

Analiza: Proces izrade i uvođenja sistema

Detaljna analiza formulara za ocenjivanje

Povezivanje merenja učinka sa platnom strukturom (iskustva, greške i efikasna rešenja)

Praktične vežbe: Definisanje ciljeva

Praktična vežba: Izrada upitnika



Predavač: Ivan Marković, Zaposlenje Org, Senior Partner, konsultant za IT i šef tima za izradu sistema za merenje učinka zaposlenih sa bogatim iskustvom na izradi sistema i obuci zaposlenih u zemlji i inostranstvu. Sertifikovani predavač sa više od 200 održanih seminara i obuka.

Kotizacija: Puna kotizacija iznosi 57.380,00 dinara.

Popusti: U slučaju prijave više polaznika iz iste firme, kotizacija je 49.990,00 dinara po polazniku

„In-house“: U slučaju prijave više od dva polaznika iz istog pravnog lica, organizujemo poseban termin sa prilagođenim programom i organizacijom obuke. Praktikuemo i održavanje individualne obuke, kada se teme i broj radnih dana potpuno prilagođava polazniku.

Česta pitanja polaznika

Da li ću moći da dobijem odgovore na pitanja koje me interesuju?

Da. Rad je veoma interaktivan i predavač veliku pažnju posvećuje upravo diskusiji na primerima koje polaznici daju i pitanjima koja postavljaju.

Da li je obuka prilagođena malim ili velikim firmama?

Obuka je prilagođena učinku i zaradama zaposlenih u prodaji, bez obzira da li se radi o manjoj ili većoj firmi. Predavač ima iskustvo u radu sa firmama različitih veličina, koje broje od svega nekoliko ljudi, preko malih i srednjih preduzeća, do sistema sa više desetina hiljada zaposlenih. Zato je obuku osmislio tako da znanje mogu primeniti svi, a primeri koje se navode su raznovrsni. Zbog rada u izuzetno maloj grupi (do 5 polaznika), predavač ima mogućnost da primere dodatno prilagodi samoj grupi.

U prodaji je jednostavno proceniti uspešnost, zar ne?

Pozicije u prodaji spadaju među kompleksnije za procenu uspešnosti, što se posebno vidi kod povezivanja učinka i zarada. Zato dobijate pregled više od dvadeset različitih pokazatelja uspešnosti u prodaji, kao i koje pozitivne i negativne efekte možete očekivati od primene svakog od njih.

Kakve su koristi od uvođenja sistema za merenje učinka zaposlenih u prodaji?

Koristi koje proističu iz uvođenja sistema nisu samo finansijske, već i organizacione. Takođe, zaposlenima je jasnije šta su ciljevi prodaje i tome prilagođavaju svoj rad. Pored povećanja prodaje, obično je prisutno i smanjenje troškova i povećanje discipline zaposlenih, pa je korist višestruka.

Koja prethodna znanja moram da imam?

Dovoljno je opšte razumevanje poslovnih procesa, a rad u grupi od samo 5 polaznika daje mogućnost predavaču da pruži sva potrebna objašnjenja, ako za tim ima potrebe.

Obuke poslovnih veština daju mogućnost zaposlenima, bez obzira na struku i poziciju, da steknu veštine koje će im značajno pomoći u obavljanju datih zadataka, a koje nisu striktno vezane za oblast u kojoj su stručni.

U pitanju su jednodnevni seminari, koji za cilj imaju razvoj i poboljšanje određene praktične veštine, bez obzira na nivo stručnosti, oblast kojom se polaznik bavi i funkcije u organizaciji koju trenutno obavlja.

U ponudi imamo obuke koje polaznicima pomažu da usavrše svoje veštine prezentacije, vođenja sastanka, da savladaju osnove komunikacije sa klijentima i načine na koje mogu uspešno da se izbore sa stresom.

MENTORSKA OBUKA „VEŠTINA PREZENTACIJE NA POSLOVNIM SASTANCIMA“

Opšte informacije: Trajanje - 1 dan. Održava se 6 puta godišnje u otvorenim terminima. Često se praktikuje održavanje interne obuke za članove istog tima ili organizacije.

Veličina grupe: Na otvorenim terminima do 7 polaznika, a za internu obuku, u zavisnosti od zahteva, od 3 do 20 polaznika.

Cilj seminara: Povećanje uspešnosti i efikasnosti poslovnih prezentacija i smanjenje vremena potrebnog za pripremu.

Kome je namenjen: Zaposlenima na svim nivoima koji stalno ili povremeno prezentuju, bez obzira da li je u pitanju interni sastanak, projekat, proizvod, rezultat, nova ideja ili lična promocija.

Šta polaznici dobijaju: Sistematizaciju znanja i sticanje novih veština. Nakon ove obuke, polaznici će biti u stanju da prepoznaju najbolje i najefikasnije načine prezentovanja i prilagode ih sebi i svojim potrebama. Polaznici dobijaju sertifikat o odslušanom seminaru.

Teme obuke

Nezaobilazni elementi prezentacije
Kako pripremiti kvalitetnu prezentaciju
Radionica: Prezentacija pisanim dokumentom
Tehnike usmene prezentacije
Prezentacija 1 na 1
Telefonska prezentacija
Audio/Vizuelne prezentacije
Upotreba interneta kao pomoćnog sredstva



Predavač: Sertifikovani predavač IS Zaposlenje Org za oblast poslovne komunikacije i korespondencije.

Kotizacija: Puna kotizacija za seminar iznosi 9.780,00 dinara.

Popusti: U slučaju prijave grupe polaznika iz iste firme ili organizacije odobravamo popust.

„In-house“: Često se praktikuje održavanje interne obuke za članove istog tima, jer se time postiže efikasnija komunikacija u timu i značajno skraćuje vreme potrebno za održavanje sastanaka i prezentacija. U zavisnosti od potreba firme, interna obuka može sadržati i veći procenat praktičnog rada i specifičnih vežbi. U tom slučaju, može trajati i više od jednog dana.

MENTORSKI TRENING „OSNOVE PRODAJE“

Opšte informacije: Trajanje - 1 dan. U programu je 6 otvorenih termina godišnje. Postoji mogućnost organizovanja interne obuke uz prilagođavanje programa. Prodajne veštine osnovnog nivoa, koje nisu namenjene samo ljudima koji rade u prodaji.

Veličina grupe: Na otvorenim terminima do 7, kao in-house obuka do 10 polaznika.

Cilj seminara: Razumevanje osnovnih prodajnih principa. Unapređenje prodajnih veština i predstavljanje adekvatne komunikacije sa klijentima i tehnike uspešne prodaje.

Kome je namenjen: Svima bez obzira na struku i poziciju na kojoj su, a kojima će poznavanje osnova prodaje olakšati i unaprediti obavljanje trenutnog posla ili ih pripremiti za prelazak na poziciju u prodaji.

Šta polaznici dobijaju: Nakon pohađanja ovog treninga bićete u mogućnosti da sagledate prodajni proces, uvidite najbitnije elemente prodaje i naučite kako da ih na najbolji način iskoristite. Polaznici dobijaju sertifikat o odslušanom seminaru.

Teme treninga

Poslovna komunikacija i korespondencija
Radionica: Pisanje poslovne ponude
Osnovi vođenja klijenata
Analiza: Osnovna polazišta prodaje
Priprema prodajnog razgovora
Pregled tehnika prodaje
Radionica: Poznavanje klijenta



Predavač: Sertifikovani predavač Zaposlenje Org tima za oblasti prodaje i poslovne komunikacije.

Kotizacija: Puna kotizacija za seminar iznosi 9.780,00 dinara.

Popusti: U slučaju prijave grupe polaznika iz iste firme ili organizacije odobravamo popust.

„In-house“: Kako obuka nije namenjena samo zaposlenima u prodaji, već i svima koji stupaju u kontakt s klijentima, interna obuka pruža mogućnost da se izjednači osnovno znanje i veštine zaposlenih koji se ne bave prodajom, što kao rezultat daje bolju međusobnu komunikaciju, ali i ujednačen odnos zaposlenih prema klijentima.

MENTORSKA OBUKA „USPEŠNO VOĐENJE SASTANKA“

Opšte informacije: Trajanje - 1 dan. U redovnom programu su 2 otvorena termina godišnje. Poslovne veštine srednjeg nivoa, ali obuku mogu pratiti i menadžeri bez iskustva. Često se održava kao interna obuka za zaposlene istog nivoa.

Veličina grupe: Na otvorenim terminima do 7 polaznika, na internoj obuci do 10.

Cilj seminara: Razumevanje tehnika i alata kojima se poboljšava protok informacija, povećava produktivnost i uključenost u procese, čime se obezbeđuje pravovremena reakcija na izazove sa kojima se današnje organizacije susreću.

Kome je namenjen: Svima koji ne žele da vođenje sastanka bude gubljenje vremena bez jasnih konačnih odluka i definisanih zadataka, kao i menadžerskoj strukturi koja se svakodnevno susreće sa izazovima upravljanja timom ili većim brojem ljudi.

Šta polaznici dobijaju: Nakon pohađanja ovog treninga saznate kako da povećate produktivnost sastanka i dodatno motivišete ljude sa kojima radite. Polaznici dobijaju sertifikat o odslušanom seminaru.

Teme obuke

Savremene metode vođenja sastanka
X i Y menadžer
Faze uspešne pripreme sastanka
Radionica – Priprema sastanka
Brainstorming u praksi
Test – Komunikacione veštine



Predavači: Sertifikovani predavači tima „IS Zaposlenje Org“ za oblast upravljanja ljudskim resursima.

Kotizacija: Puna kotizacija za seminar iznosi 12.780,00 dinara.

Popusti: U slučaju prijave grupe polaznika iz iste firme ili organizacije odobravamo popust.

„In-house“: Daje odlične rezultate kao interna obuka, jer se posebna pažnja posvećuje komunikacionim i upravljačkim veštinama polaznika u odnosu na specifične potrebe firme. Moguće je organizovati obuku koja je namenjena vođama timova i menadžerima, kako bi se poboljšale njihove veštine i efikasnost organizacije i vođenja sastanka. Pored tog programa obuku organizujemo i za članove istog tima, kako bi savladali tehnike i postavili standarde koji će značajno povećati efikasnost njihovih sastanaka. Kao „in-house“ može trajati i dva dana.

MENTORSKI SEMINAR „UPRAVLJANJE STRESOM“

Opšte informacije: Trajanje - 1 dan. Seminar se prvenstveno održava kao individualna obuka i/ili in-house.

Veličina grupe: Do 7 polaznika na otvorenim terminima, kao interna obuka od 4 do 20 polaznika, u zavisnosti od cilja i zahteva firme.

Cilj seminara: Predstavljanje tehnika za upravljanje vremenom i stresom. Povećanje efikasnosti rada i uspostavljanje balansa između mnogobrojnih poslovnih i privatnih obaveza.

Kome je namenjen: Seminar nije namenjen samo osobama na visokim pozicijama i sa velikim odgovornostima, već svima koji žele da optimizuju svoje radno vreme, bolje strukturiraju svoje obaveze i umanje stres, kako na radnom mestu, tako i u privatnoj sferi.

Šta polaznici dobijaju: Pronalaženje recepta za uravnoteženo funkcionisanje.

Teme seminara

Šta je stres?
Stresori
Upravljanje vremenom (time management)
6 strategija upravljanja stresom



Predavač: Psihoterapeut i sertifikovani predavač Internet servisa Zaposlenje Org za oblast ljudskih resursa.

Kotizacija: Puna kotizacija za seminar iznosi 9.780,00 dinara.

Popusti: U slučaju prijave grupe polaznika iz iste firme ili organizacije odobravamo popust.

„In-house“: Osnovni razlog što se održava prvenstveno kao interna obuka je da bi se tehnike upravljanja vremenom i stresom, kao i prioriteta, prilagodili poslovnoj praksi konkretne firme.

MENTORSKA OBUKA

„POSLOVNA KOMUNIKACIJA NA ENGLISKOM“

Opšte informacije: Trajanje - 1 dan. Održava se 3 puta godišnje u otvorenim terminima. Postoji mogućnost da se izvodi i kao interna obuka.

Veličina grupe: Na otvorenim terminima do 5 polaznika, kao „in-house“ seminar od 3 do 7 polaznika.

Cilj seminara: Povećanje uspešnosti i efikasnosti poslovne komunikacije na engleskom jeziku. Preciznije, formalnije izražavanje i bolje prenošenje željene poruke klijentima i partnerima.

Kome je namenjen: Namenjeno je zaposlenima koji se bave prodajom, nabavkom, sekretarskim, organizacionim poslovima, kao i onima koji često komuniciraju sa strankama na engleskom. Prezentovanje i praktično vežbanje komunikacije na engleskom jeziku za polaznike koji već poseduju određeno znanje jezika, ali žele da se usavrše u oblasti poslovne komunikacije.

Šta polaznici dobijaju: Mogućnost da svoju poslovnu komunikaciju na engleskom jeziku intenzivnim kursom podignu na viši nivo za jedan dan, nauče nove fraze, sistematizuju pređašnje znanje, isprave greške koje su do tada pravili i razreše svoje nedoumice. Takođe, polaznici dobijaju sertifikat o odslušanom seminaru.

Teme obuke

Model poslovnog pisma
Radionica: Pisanje poslovnog pisma
Neformalne-formalne fraze
Telefonski razgovor
Simulacija telefonskog razgovora
Poslovni sastanak
Prezentovanje usmenim putem
Praktična vežba



Predavač: Profesor engleskog jezika. Sertifikovani predavač IS Zaposlenje Org za oblast poslovne komunikacije i korespondencije.

Kotizacija: Puna kotizacija za seminar iznosi 9.780,00 dinara.

Popusti: U slučaju prijave grupe polaznika iz iste firme ili organizacije odobravamo popust.

„In-house“: Postoji mogućnost organizovanja interne obuke za članove istog tima ili firme. U tom slučaju seminar se u potpunosti prilagođava potrebama i nivou znanja grupe. U zavisnosti od potreba firme, interna obuka može sadržati i veći procenat praktičnog rada iz određene oblasti. U tom slučaju, može trajati i više od jednog dana.

„In-House“ obuke

Interna obuka zaposlenih

Pored redovnih, otvorenih termina, nudimo i mogućnost organizacije internih obuka. U tom slučaju obuke se organizuju samo za grupu zaposlenih iz iste firme, a program predavanja specijalno se kreira kako bi odgovorilo na specifične zahteve njenog poslovanja.

Ovom uslugom obezbeđujete firmi i zaposlenima specijalno osmišljene obuke tačno prema potrebama i s jasno definisanim ciljem. Program se održava u dogovoru sa Vama, u terminu koji Vama odgovara, uz mogućnost održavanja u Vašem ili našem prostoru.

Zašto "in-house"?

Povećanje uspešnosti i produktivnosti celog tima
Mogućnost potpunog prilagođavanja tema obuke
Poboljšanje komunikacije kroz izjednačavanje znanja

Jačanje tima i timskog duha
Prilagođen nivo i tempo rada
Povećanje motivacije zaposlenih

Povoljniji uslovi i niža cena
Izbor najpovoljnijeg termina
Uvođenje novih veština u ceo tim



Procedura organizacije internih obuka koju primenjujemo uključuje i jasno definisanu aktivnost pre i posle same edukacije. Nakon definisanja cilja obuke, program prilagođavamo postizanju očekivanih rezultata, a uobičajeno je i da od samih polaznika pre seminara zatražimo informacije, kako bi iz prve ruke dobili pregled izazova sa kojima se suočavaju.

Kako smo se specijalizovali za rad u malim grupama, naši programi podrazumevaju veoma neposrednu komunikaciju sa predavačem i priliku da u svakom trenutku dobiju odgovor na postavljano pitanje. Ovakav metod mentorskog rada se posebno dobrim pokazao na internim obukama, jer se polaznici upoznaju i sa pitanjima i iskustvima koje imaju njihove kolege, a odgovorima predavača se dolazi do bogatijeg znanja svih zaposlenih koji prate obuku.

Naša poslovna praksa garantuje i potpunu zaštitu podataka klijenta, jer tome posvećujemo posebnu pažnju. Većina predavača koje angažujemo su prvenstveno konsultanti čiji posao podrazumeva jasno definisana pravila u pogledu poslovni tajni i informacija klijenta, pa su podaci do kojih se dolazi u procesu organizacije internih obuka potpuno zaštićeni.

Lista osnovnih programa seminara, obuka i treninga u našoj ponudi

Prodaja

Osnove prodaje
Komercijalista na terenu
Menadžer prodaje
Napredne tehnike prodaje
Unapređenje prodaje
Merenje zadovoljstva kupca
Zarade i učinak zaposlenih u prodaji
Tehnika velikih prodaja - SPIN

Opšte poslovanje

Veština poslovne prezentacije
Veština vođenja klijenta
Osnove poslovne administracije
Poslovni sekretar
Osnove odnosa s javnošću
Odnosi s javnošću
Javni nastup
Poslovna komunikacija
Poslovna komunikacija na engleskom
Poslovna korespondencija

Ljudski resursi

Osnove selekcije kandidata
Selekcija kandidata
Upravljanje platnom strukturom
Modeli merenja učinka zaposlenih
Izrada sistema za merenje učinka
Interaktivna selekcija

Upravljačke veštine

Osnove upravljanja timom
Vođenje sastanka
Veština pregovaranja
Upravljanje stresom
Upravljanje vremenom
Formiranje prodajnog tima

Internet poslovanje

Internet marketing
Internet komercijalista
Prodaja usluga web sajta

Ostale teme koje se mogu uključiti u programe

Bankarske procedure
Finansijski konsalting
Funkcionalno testiranje softvera
Interkulturalni menadžment
Knjigovodstvo
Lobiranje
Naplata potraživanja
Opšte poslovne veštine
Organizacija događaja
Poslovna komunikacija

Prodajni konsalting
Profili kupaca
Profili ličnosti
Psihologija u pregovaranju
Radni odnosi – procedure i propisi
Timske uloge
Upravljanje ljudskim resursima
Upravljanje projektima
Upravljanje vremenom
Vođenje inostranih klijenata

Individualne obuke i „Coaching”

Individualne obuke imaju za cilj da Vam pomognu pri sticanju **novih veština i znanja** ili pruže savetovanje tokom procesa koje vodite ili kroz koje prolazite. Optimalnim izborom tema, termina, tempa rada i predavača, **dobićete upotrebljivo znanje**, steći iskustvo iz prve ruke i **uspešno savladati** poslovne izazove sa kojima se suočavate. Direktnim predstavljanjem ciljeva koje imate pronaći ćemo najbolje modele za njihovo ostvarivanje.



Oblasti - Slobodno ih kombinujte

Slobodan izbor tema otvara i mogućnost interdisciplinarnih predavanja, a teme koje se obrađuju na obuci se direktno prilagođavaju potrebama polaznika, bilo da su iz oblasti ljudskih resursa i upravljanja ljudskim resursima, odnosa sa javnošću i poslovne komunikacije, Internet poslovanja, IT-a, prodaje i unapređenja prodaje, marketinga, pregovaranja, naprednih tehnika upravljanja, liderstva, opšteg poslovanja i poslovne administracije, testiranja softvera, upravljanja vremenom i stresom, veština prezentacije, bankarskog poslovanja i procedura, računovodstva i knjigovodstva, hotelijerstva, vođenja klijenta, procedura za uvođenja standarda, merenja zadovoljstva kupca ili neke specifične oblasti.

Metod rada i naš tim

Zaposlenje Org nastoji da obezbedi kompletu pokrivenost tema i stručnih predavača. Tim koji drži obuku se bira na osnovu Vaših potreba i želja. Svi naši predavači su iskusni profesionalci sa značajnim iskustvom u svojim oblastima, a pored njih saradujemo sa jedanaest iskusnih trenera, kao i sa većim brojem profesionalaca u svojim oblastima.

U zavisnosti od potreba, metod rada može biti klasičan seminarski program ili pomoć polazniku pri prolasku kroz određeni proces, prilagođavanja novom radnom mestu ili pri sticanju nove veštine.

Česta pitanja polaznika vezana za individualne obuke

Da li su individualne obuke skupe?

Ne. Ovakav tip obuka je povoljniji za one polaznike koji imaju potrebu da kombinuju teme koje se obrađuju na više različitih seminara, kao i za one kojima obuke pomažu prilikom prolaska kroz određene poslovne ili edukativne procese. Moguće je i dodatno smanjiti troškove ako ste u mogućnosti da obuku pohađate sa kolegom ili prijateljem.

Koliko traju obuke?

To je u potpunosti prepušteno dogovoru polaznika sa predavačima i obuke mogu trajati od nekoliko radnih sati do desetak radnih dana. Obuke se izvode u terminima i tempu koji odgovara polazniku. Za one korisnike kojima je potrebno permanentno savetovanje, moguće je napraviti i dugoročniji plan sa manjom gustom časova.

Koje su prednosti individualnih obuka?

Ovaj tip obuka je najefikasnija metoda za sticanje potrebnih ili željenih znanja i veština. Pored uštede vremena i novca, ovakva obuka daje direktan prenos znanja i praktičnog iskustva predavača i to tačno u onim oblastima koje su potrebne za ostvarenje unapred zacrtanog cilja.

Kako mogu da saznam više o programima seminara, obuka i treninga koje organizujete?

Osnovne programe seminara možete pronaći u ovom katalogu i stranici posvećenoj internim obukama.

Stalni predavači



Milorad M. Milivojević

Sertifikovani predavač
Konsultant za oblasti prodaje i poslovnih softvera
Marksoft konsalting d.o.o. Beograd

Kao lider većih prodajnih timova i izuzetno iskusan predavač sposoban je da na efektan način polaznicima prenese iskustvo i veštine potrebne u prodaji.

Predavačko iskustvo: 12 godina i više od 300 održanih termina. Specijalizovan za interne obuke. Kao predavač pokriva teme prvenstveno vezane za prodaju, marketing i sisteme upravljanja odnosima sa kupcima.

Relevantno radno iskustvo:

- 5 godina u sektoru prodaje „Dunav Osiguranja AD“
- 12 godina kao suvlasnik i direktor agencije za posredovanje u osiguranju, kasnije i marketinške agencije „UNIA“
- 6 godina kao direktor i konsultant za oblasti prodaje, marketinga i poslovnih softvera
- Konsultant za uvođenje ISO standarda u procesima prodaje i odnosa sa klijentima



Ivan Marković

Šef tima za izradu sistema za merenje radnog učinka
Konsultant za oblast IT-a
Senior partner „Zaposlenje Org“ Beograd

Zbog specifične pozicije i rada sa velikom brojem privrednih društava stekao je sveobuhvatan pregled problema sa kojim se organizacije mogu sresti u procesima vezanim za ljudske resurse, platnu strukturu i merenje učinka zaposlenih.

Predavačko iskustvo: 7 godina i više od 250 održanih obuka i seminara u zemlji i inostranstvu. Posebno specijalizovan za vođenje mentorskih grupa. Kao predavač pokriva teme vezane za sisteme za merenje učinka, izradu platnih struktura i IT.

Relevantno iskustvo:

- 7 godina vođenja IS Zaposlenje Org
- Vođenje tima Zaposlenja Org zaduženog za izradu modela platnih struktura i modela sistema za merenje učinka zaposlenih. Učestvovao u timovima koji su radili na uvođenju merenja učinka u firmama i organizacijama različitih veličina u zemlji i inostranstvu.
- Godinu dana iskustva na poslovima merenja radnog učinka u državnoj upravi.
- Dve tromesečne obuke iz oblasti poslovne komunikacije i veština prezentacije u Cirihi (programi Goethe instituta) i univerzitetu u St. Gallen-u.



Ana Simić

Konsultant za PR
Direktor za odnose s javnošću
Dugogodišnji član Društva Srbije za odnose sa javnošću

Posедује veliko iskustvo u odnosima s javnošću, poslovnoj komunikaciji i protokolu. Višegodišnjim radom na poziciji direktora za PR i obavljanjem funkcije zamenika direktora privrednog društva stekla i bogato iskustvo u upravljanju procesima i obuci zaposlenih.

Relevantno iskustvo:

- 3 godine vođenja sektora za odnose sa javnošću
- 6 godina na poslovima konsultanta za PR, pre svega kreiranju vizuelnog identiteta i strategija odnosa sa javnošću za spoljne klijente
- 2 godine na poslovima u sektoru marketinga i PR-a na poslovima grafičkog dizajnera

Predavačko iskustvo: 10 godina i više od 100 održanih obuka, seminara i treninga. Kao predavač pokriva teme vezane za poslovnu komunikaciju i korespondenciju, odnose s javnošću, poslovni protokol i vođenje poslovne dokumentacije.

Ostali predavači

Pored troje stalnih predavača sarađujemo i sa 11 predavača, specijalista u svojim oblastima. Predavači saradnici učestvuju u predavačkim timova na redovnim obukama, ali ih angažujemo i u slučaju organizacije internih obuka. Veliki broj predavača nam daje mogućnost i za otvorene termine i interne obuke izaberemo tim koji će na najbolji način ostvariti postavljeni cilj i grupi preneti znanje i veštine koje očekuju.

Oblasti koje predavači pokrivaju:

- Poslovna komunikacija; Poslovna komunikacija na engleskom; Poslovni engleski
- Opšte poslovne veštine i poslovna komunikacija; Prodaja
- Upravljanje ljudskim resursima; Upravljanje vremenom; Upravljanje stresom; Timske uloge; Profili ličnosti; Profili kupaca; Psihologija u pregovaranju
- Finansijski konsalting; Knjigovodstvo; Naplata potraživanja
- Radni odnosi – procedure i propisi; Knjigovodstvo
- Interkulturni menadžment; Vođenje inostranih klijenata; Prodaja
- Funkcionalno testiranje softvera
- Bankarske procedure
- Naplata potraživanja
- Odnosi s javnošću; Organizacija događaja; Lobiranje
- Upravljanje projektima

Neki od naših klijenata:



Preduzeća s kojima smo saradivali u oblasti edukacija od 2009. godine

| | |
|--|---|
| Afeja d.o.o. | Fabbrica d.o.o. |
| Agena d.o.o. | Fabrika šećera TE-TO Senta a.d. |
| Aleksandar MN | Fond za mikro razvoj |
| Alpod flooring d.o.o. | Fruvita |
| Antel | FSH Maxiprotein Požega |
| Apoteka Subotica | Gausi d.o.o. |
| Arena Beograd | Geosoft d.o.o. |
| Atlantik company | GP Mostogradnja |
| Atler Fontana d.o.o. | Gradska uprava grada Niša |
| Babcock Borsing Power Usluge d.o.o. | Granexport a.d. |
| BAG a.d. Bačko Gradište | GRS-Inženjering |
| BB Trade a.d. Žitište | GS1 Srbija |
| Bel Medic | Guard Popović Security |
| BGB Italiana | HE Đerdap d.o.o. |
| Binemikom d.o.o. | hiCAD |
| Bomar d.o.o. | Hinttech d.o.o. |
| Brodogradilište Begej Zrenjanin | Hlas ljudu |
| Certop Co d.o.o. | Hotel Moskva |
| Chemical Agrosava | HYPO Alpe-Adria-Bank |
| Connecta d.o.o. | Hyundai auto Beograd |
| ComTrade | INOVA - Geoinformatika d.o.o. |
| CT Management & Consulting Services d.o.o. | Institut IMS |
| Čikoš Štampa d.o.o. | Institut Servantes |
| DDOR Novi sad | Institut za higijenu i tehnologiju mesa Beograd |
| Delmax d.o.o. | Intersad d.o.o. |
| Delta DMD | Inženjerska komora Srbije |
| Delta Generali osiguranje | JKP "Čistoća i zelenilo" Subotica |
| Dijamed d.o.o. | JKP Beogradske elektrane |
| Dipos d.o.o. | JKP Gradske pijace Beograd |
| Doba Fakultet Maribor | Jonik d.o.o. |
| Dom kulture „Studentski grad“ | JP Aerodrom Trebinje a.d. |
| Dom zdravlja „Dr. Simo Milošević“ | JP Elektrosrbija doo Kraljevo |
| Elmed d.o.o. | JP PTT Srbija |
| Energo system d.o.o. Novi Sad | JP Sava Centar |
| E-popeja d.o.o. | JP Zavod za urbanizam grada Subotica |
| EPS | Jugohemija farmacija |
| ETF/IPSI | JVP "Srbijavode" Beograd |

Komercijalna banka AD Beograd
Loll fashion studio
Lupo line d.o.o.
Marfin Bank
Marksoft konsalting d.o.o.
MsSys Grupa
Maxiprotein Požega
McCann Erickson
McCann Ericksson Clipping
Mehatronic d.o.o.
Merit Solutions
Metalex Banja Luka
Metalex d.o.o.
Metalonsko sirćetni kompleks Kikinda
Mirvex
MIT COMMERCE d.o.o.
Moskomerc d.o.o.
Moto Logistic d.o.o.
Neoplanta
Nesta d.o.o.
New Image d.o.o.
NIS Gaziprom Neft
NIS, Blok promet i direkcija maziva
O zone a.d. Beograd
Odbojkaški savez Beograda
Olko d.o.o.
OMV Srbija d.o.o.
Advokatska kancelarija
Janković,Popović&Mitić
P.SOUTH Agencija za obradu podataka
Pansport d.o.o.
PD Kolubara Lazarevac
Perfetto d.o.o.
Perin
Piraeus Bank
PKRS-Područna privredna komora Banja Luka
Plattner d.o.o.
Policijska akademija Danilovgrad
Polimark
Poslovni „Benefit klub“ Beograd
Pre-line Beograd
Princip Pres
Privredna Banka Beograd
Proverbum d.o.o.
PS Fashion Design d.o.o.
Radijus Vektor
Radio-televizija Šabac
Radna žena
Rent For Event
Rapidex Novi Sad
Republička agencija za poštanske usluge
Samostalna agencija "Nova Znanja"
Siemens d.o.o.
Sigma proces d.o.o.
Simpex d.o.o.
Specijalna bolnica Lorijen hospital
Specijalna bolnica za rehabilitaciju "Banja Kanjiža"
Spinnaker new technologies
Srpska banka a.d. Beograd
Ševa d.o.o. Novi Sad
Telekom Srbija a.d.
Termoinžinering
Tetrada
Trio d.o.o.
Turistička organizacija Novog Sada
Unidas d.o.o.
Veterinarski Zavod Subotica
Virginia d.o.o.
Visoka škola strukovnih studija - Beogradska politehnika
Vitis vino - Podrum porodice Jelenković
Vlaški promet
Weishaupt d.o.o.
Wienerberger Bačka d.o.o.
Wolf Theiss d.o.o.
YU Build
Zavod za biocide i medicinsku ekologiju
Zavod za javno zdravlje Pančevo
Zavod za zdravstvenu zaštitu radnika MUP-a
Željeznički prevoz Crne Gore - Informatika
Željeznički prevoz Crne Gore AD Podgorica

Prijave se vrše putem elektronske pošte i telefona.

Prilikom prijave elektronskim putem dovoljno je da nam dostavite Vaše ime i prezime, broj polaznika koji prijavljujete, PIB i Vaš kontakt telefon.

Prijave i informacije

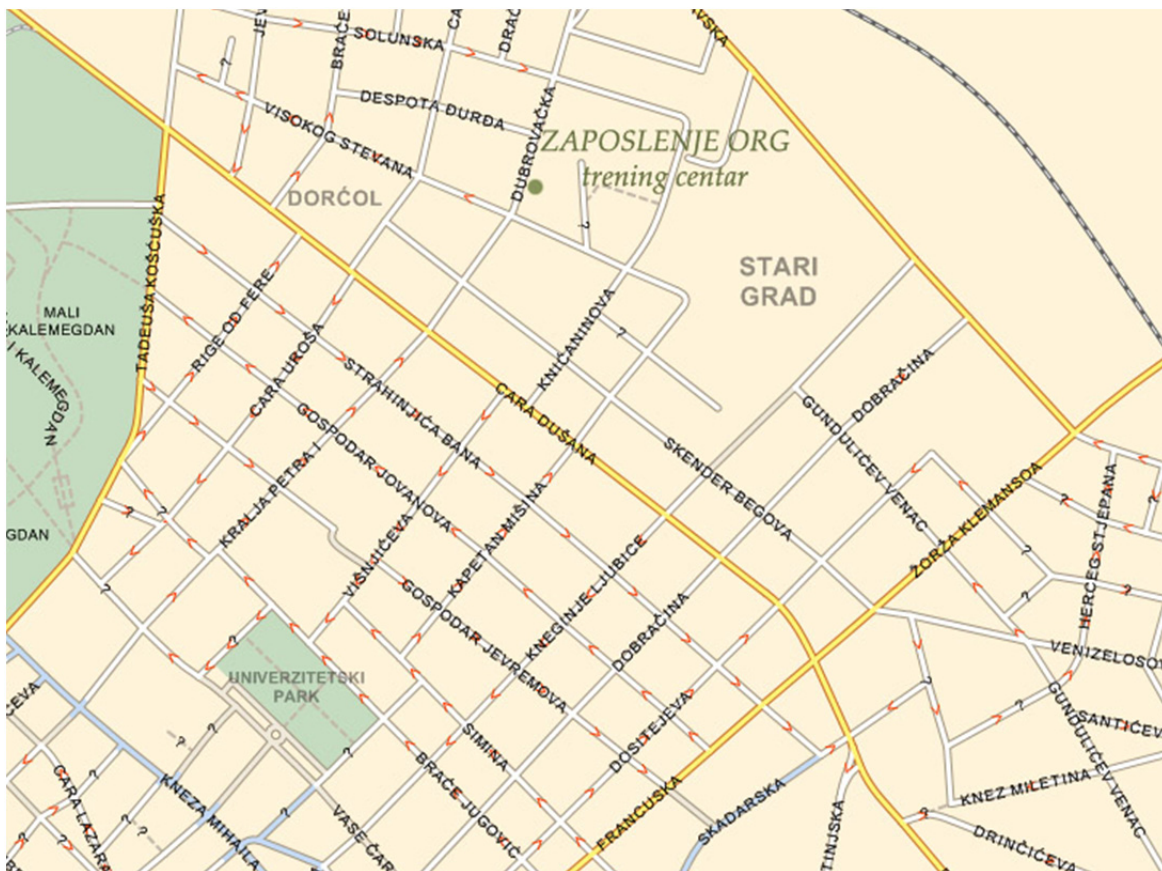
011/2180696 i 065/2180696
seminari@zaposlenje.org

Prijava za slanje nedeljnog biltena

seminari@zaposlenje.org

Prioritet nam je da polaznicima omogućimo kvalitetan rad u veoma prijatnoj atmosferi. Zato od 2008. godine većinu otvorenih obuka i seminara organizujemo u našem prostoru posebno opremljenom i prilagođenom radu u mentorskim grupama.

Trening centar se nalazi u Beogradu, u ulici Dubrovačkoj broj 16, na Dorćolu.



Opšti podaci

| | |
|---------------------------|--|
| Naziv pravnog lica | Zaposlenje Org |
| PIB | 105182133 |
| Adresa – Sedište | Splitska 9, Beograd |
| Adresa - Trening centar | Dubrovačka 16, Beograd |
| Kontakt telefoni | +381 11 2180696 +381 65 2180696 |
| Kancelarija u Švajcarskoj | + 41 32 5132081 |
| Fax | +381 11 2928399 |
| E-mail adrese | seminari@zaposlenje.org office@obuke.rs |

<http://www.zaposlenje.org/seminari.php>