

Sadržaj

[O obukama koje organizujemo 3](#_Toc311565168)

[Utisci polaznika 4](#_Toc311565169)

[Menadžerske obuke 5](#_Toc311565170)

[Mentorski seminar „Uspešne metode merenja učinka zaposlenih“ 6](#_Toc311565171)

[Intenzivna mentorska obuka „Izrada sistema za merenje radnog učinka“ 7](#_Toc311565172)

[Mentorski seminar  „Modeli platnih struktura i  procena vrednosti radnih mesta“ 9](#_Toc311565173)

[Mentorski seminar „Merenje zadovoljstva kupca“ 10](#_Toc311565174)

[Mentorska obuka „Upravljanje internet sajtom za menadžere“ 11](#_Toc311565175)

[Mentorski seminar  „Odnosi s javnošću“ 12](#_Toc311565176)

[Profesionalne poslovne obuke 13](#_Toc311565177)

[Mentorska obuka „Menadžer prodaje“ 14](#_Toc311565178)

[Mentorska obuka  „Veština vođenja klijenta“ 15](#_Toc311565179)

[Mentorski seminar „Poslovni sekretar“ 16](#_Toc311565180)

[Mentorski seminar „Priprema i veština pregovaranja“ 17](#_Toc311565181)

[Mentorski seminar „Internet marketing i prodaja“ 18](#_Toc311565182)

[Mentorska obuka „Kombinovani modeli zarada i  merenje učinka zaposlenih u prodaji“ 19](#_Toc311565183)

[Obuke opštih poslovnih veština 21](#_Toc311565184)

[Mentorska obuka  „Veština prezentacije na poslovnim sastancima“ 22](#_Toc311565185)

[Mentorski trening „Osnove prodaje“ 23](#_Toc311565186)

[Mentorska obuka  „Uspešno vođenje sastanka“ 24](#_Toc311565187)

[Mentorski seminar  „Upravljanje stresom“ 25](#_Toc311565188)

[Mentorska obuka  „Poslovna komunikacija na engleskom“ 26](#_Toc311565189)

[„In-House“ obuke Interna obuka zaposlenih 27](#_Toc311565190)

[Individualne obuke i „Coaching” 29](#_Toc311565191)

[Predavači 31](#_Toc311565192)

[Neki od naših klijenata: 33](#_Toc311565193)

[Preduzeća s kojima smo sarađivali u oblasti edukacija od 2009. godine 34](#_Toc311565194)

[Prijavljivanje 36](#_Toc311565195)

[Kontakt informacije 37](#_Toc311565196)

# 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 | |  | |

# Utisci polaznika

„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 počeću 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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| |  | | --- | | **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 kot**izacija** 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. Praktikujemo 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 postave.    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 radom 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 predstavljaju 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 SAJTOM 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 | publicrelations-1.jpg |
| 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 obaljanje 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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| |  | | --- | | **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 | http://www.zaposlenje.org/seminari/slike/mp-230v.jpg |
| 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 | http://www.zaposlenje.org/seminari/slike/vodjenjeklijenata-250.jpg |
| 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 strukturišu 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 | http://www.zaposlenje.org/seminari/slike/psek2-255.jpg |
| 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 postavljeni 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 | ie013032.jpg | | 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 | http://www.zaposlenje.org/seminari/slike/iimarketing270-2.jpg |
| 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 | http://www.zaposlenje.org/seminari/slike/ismug-300h.jpg |
| 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. Praktikujemo 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 postave.    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 opštih poslovnih veština

|  |
| --- |
| **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 | http://www.zaposlenje.org/seminari/slike/pp2-285.jpg |
| 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 | http://www.zaposlenje.org/seminari/slike/op2-270.jpg |
| 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 saznaćete kako da povećate produktivnost sastanka i dodatno motivišete ljude sa kojima radite. Polaznici dobijaju sertifikat o odslušanom seminaru. |

|  |  |
| --- | --- |
| Teme obuke | http://www.zaposlenje.org/seminari/slike/vodjenjesastanka255.jpg |
| 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 strukturišu svoje obaveze i umanje stres, kako na radnom mestu, tako i u privatnoj sferi.  **Šta polaznici dobijaju:** Pronalaženje recepta za uravnoteženo funkcionisanje. |

|  |  |
| --- | --- |
| Teme seminara | stres1 |
| 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 prioriteti, prilagodili poslovnoj praksi konkretne firme. |

|  |  |
| --- | --- |
| |  | | --- | | MENTORSKA OBUKA  „POSLOVNA KOMUNIKACIJA NA ENGLESKOM“ |   **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 | girl_giving_class.jpg |
| 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"? | http://www.zaposlenje.org/seminari/slike/inhouse-avgust.jpg |
| 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  Interkulturni 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 sarađujemo 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 gustinom 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. | |

# Predavači

**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 Cirihu (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

Poseduje 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:

|  |  |
| --- | --- |
| srpska_banka2.gif | C:\Dragana\KATALOG\logoi\telekom.jpg |
|  | BelMed.jpg |
| C:\Dragana\KATALOG\logoi\ddor_novi_sad_63526.jpg |  |
| new image | C:\Dragana\KATALOG\logoi\PTT.jpg |
| C:\Dragana\KATALOG\logoi\Hyundai_logo.jpg | C:\Dragana\KATALOG\logoi\mccann.gif |
| C:\Dragana\KATALOG\logoi\Komercijalna_Banka_Beograd-.jpg | C:\Dragana\KATALOG\logoi\nisgaspromnjeft.jpg |
| C:\Dragana\KATALOG\logoi\OMV-Logo-413x294.jpg | C:\Dragana\KATALOG\logoi\siemens_logo.jpg |
| C:\Dragana\KATALOG\logoi\EPS.jpg | C:\Dragana\KATALOG\logoi\PIRAEUS_BANK.jpg |
| C:\Dragana\KATALOG\logoi\polimark.png | C:\Dragana\KATALOG\logoi\maj02-Neoplanta.jpg |

# Preduzeća s kojima smo sarađivali u oblasti edukacija od 2009. godine

Afeja d.o.o.

Agena d.o.o.

Aleksandar MN

Alpod flooring d.o.o.

Antel

Apoteka Subotica

Arena Beograd

Atlantik company

Atler Fontana d.o.o.

Babcock Borsing Power Usluge d.o.o.

BAG a.d. Bačko Gradište

BB Trade a.d. Žitište

Bel Medic

BGB Italiana

Binemikom d.o.o.

Bomar d.o.o.

Brodogradilište Begej Zrenjanin

Certop Co d.o.o.

Chemical Agrosava

Connecta d.o.o.

ComTrade

CT Management &Consulting Services d.o.o.

Čikoš Štampa d.o.o.

DDOR Novi sad

Delmax d.o.o.

Delta DMD

Delta Generali osiguranje

Dijamed d.o.o.

Dipos d.o.o.

Doba Fakultet Maribor

Dom kulture „Studentski grad“

Dom zdravlja „Dr. Simo Milošević"

Elmed d.o.o.

Energo system d.o.o. Novi Sad

E-popeja d.o.o.

EPS

ETF/IPSI

Fabbrica d.o.o.

Fabrika šećera TE-TO Senta a.d.

Fond za mikro razvoj

Fruvita

FSH Maxiprotein Požega

Gausi d.o.o.

Geosoft d.o.o.

GP Mostogradnja

Gradska uprava grada Niša

Granexport a.d.

GRS-Inženjering

GS1 Srbija

Guard Popović Security

HE Đerdap d.o.o.

hiCAD

Hinttech d.o.o.

Hlas ljudu

Hotel Moskva

HYPO Alpe-Adria-Bank

Hyundai auto Beograd

INOVA - Geoinformatika d.o.o.

Institut IMS

Institut Servantes

Institut za higijenu i tehnologiju mesa Beograd

Intersad d.o.o.

Inženjerska komora Srbije

JKP "Čistoća i zelenilo" Subotica

JKP Beogradske elektrane

JKP Gradske pijace Beograd

Jonik d.o.o.

JP Aerodrom Trebinje a.d.

JP Elektrosrbija doo Kraljevo

JP PTT Srbija

JP Sava Centar

JP Zavod za urbanizam grada Subotica

Jugohemija farmacija

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.

Simpen 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.

Termoinžinjering

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

# Prijavljivanje

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| |  |  |  | | --- | --- | --- | | 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    [Prijava za slanje nedeljnog biltena](mailto:Prijava%20za%20slanje%20nedeljnog%20biltena) | 011/2180696 i 065/2180696  seminari@zaposlenje.org  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.  mapa-dubrovacka | |

# Kontakt informacije

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