



# ZAPOSLLENJE ORG

*Katalog  
poslovnih  
edukacija za  
2013. 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
Mentorska obuka „Uspešno vođenje sastanka“ .....	12
Profesionalne poslovne obuke .....	13
Mentorski trening „Tehnike prodaje u maloprodaji“ .....	14
Mentorska obuka „Menadžer prodaje“ – Prodaja II .....	15
Mentorski seminar „Menadžer prodaje II“ – Prodaja III .....	16
Mentorski seminar „Poslovni sekretar“ .....	17
Mentorski seminar „Internet marketing i prodaja“ .....	18
Mentorska obuka „Kombinovani modeli zarada i merenje učinka zaposlenih u prodaji“ .....	19
Mentorska obuka „Uvod u odnose sa javnošću“ .....	21
Mentorski seminar „Odnosi sa javnošću II“ .....	22
Obuke opštih poslovnih veština.....	23
Mentorska obuka „Uspešna komunikacija i odnosi sa klijentima“ .....	24
Mentorska obuka „Veština prezentacije na poslovnim sastancima“ .....	25
Mentorski trening „Prodajne veštine“ – Prodaja I .....	26
„In-House“ obuke Interna obuka zaposlenih.....	27
Individualne obuke i „Coaching“ .....	29
Predavači.....	31
Neki od naših klijenata:.....	33
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 2013. godine.



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

Takav pristup nam je omogućio da tokom proteklih sedam 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

*„Veoma zanimljiva tema. Puno primera i korisnih saveta koji nam mogu pomoći u konkretnom radu. Predavač veoma iskusan i interesantan.“*

Izrada sistema za merenje učinka; N. M. V. – Rukovodilac centra za ljudske resurse, HE Đerdap

*„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

*„Vrlo sam zadovoljan. Uočio sam greške i propuste na trenutnom sajtu, i dobio konkretne predloge kao i načine za sistemsko rešavanje. Posle ova 3 dana gledam drugim očima na svoj posao i ponovo imam onaj početnički elan i želju za poslom. Hvala Vam na tome!“*

Upravljanje internet sajtom; N. N. – Web Administrator, Sport Vision d.o.o.

*„Veoma dobar seminar u smislu novih saznanja. Najveća prednost su interaktivni razgovor i primeri.“*

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

*„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.

*„Veoma zadovoljan nakon tri dana seminara. Dosta stvari mogu implementirati u naše poslovanje. Motivisan za dalji rad, čemu sam se i nadao pre dolaska na seminar.“*

Modeli zarada i merenje učinka zaposlenih u prodaji; D. G. - Procesni organizator, Pizza Caribic

*„Ova obuka pruža uvid u veliki deo razumevanja zašto, kako i na koji način se sajtovi prave i na koji način se može upravljati podacima primljenim putem sajta.“*

Upravljanje internet sajtom; V. G. R. - Saradnik za marketing, Nova Banka, Banja Luka

*„Veoma koristan seminar. Predložene ideje su potpuno primenljive u poslovanju i rado ću ih upotrebiti. Izuzetan predavač.“*

Poslovni sekretar; S. M. – Poslovni sekretar, Vodacom Tivat

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

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

*„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.

**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, tehnika vođenja sastanaka, merenja zadovoljstva kupaca i strateškog korišćenja interneta u poslovanju.

## MENTORSKI SEMINAR „USPEŠNE METODE MERENJA UČINKA ZAPOSLENIH“

**Opšte informacije:** Trajanje - 2 dana; U redovnom programu - 10 otvorenih termina godišnje. Postiže odlične rezultate i kao individualna i kao interna obuka.

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

**Cilj seminara:** Razumevanje procesa uvođenja i ukazivanje na moguće kriterijume procene radnog učinka zaposlenih. Predstavljanje mogućnosti upotrebe platne strukture kao sredstva za ostvarivanje strateških ciljeva. 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 250 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 obuke:** 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, veliki broj primera formulara koji se koriste u praksi, kao i sertifikat o odslušanoj obuci.

### 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 250 održanih seminara i obuka.

**Kotizacija:** Za polaznike koji su ranije pohađali seminar "Merenje učinka zaposlenih" kotizacija iznosi 65.990,00 dinara. Za ostale polaznike kotizacija iznosi 79.780,00 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 6, u posebnim slučajevima do 8 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 7 puta godišnje. Obuka se ne izvodi kao in-house. U našoj organizaciji održava se redovno već punih 8 godina.

**Veličina grupe:** Do 7 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. Savlađaće 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 33.580,00 dinara.

**Popusti:** U slučaju prijave dva polaznika kotizacija iznosa 27.780,00 dinara po polazniku. U slučaju prijave veće 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 5 polaznika iz iste firme. U tom slučaju, program i trajanje se u potpunosti prilagođavaju polazniku/polaznicima.

## 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 i daje odlične rezultate.

**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

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 14.780,00 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.

**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, odnosa sa javnošću, obuku za poslovnog sekretara, kao i seminar koji na praktičan način obrađuje internet marketing i elektronsko poslovanje u Srbiji.

## MENTORSKI TRENING „TEHNIKE PRODAJE U MALOPRODAJI“

**Opšte informacije:** Trajanje - 2 dana; U redovnom programu - 6 otvorenih termina godišnje; Često se održava kao interna obuka za zaposlene u maloprodaji i daje izuzetne rezultate.

**Cilj treninga:** Trening ima za cilj da unapredi prodajne veštine i da polaznicima predstavi adekvatnu komunikaciju sa klijentima i tehnike prodaje koje se uspešno koriste u maloprodaji roba i usluga. Akcenat obuke je na tehnikama prodaje i načinima poboljšanja prodaje kroz adekvatne odgovore na potrebe kupaca.

**Kome je namenjen:** Prodavcima koji rade u maloprodaji, bez obzira na prethodno iskustvo i da li se radi o prodaji roba ili usluga. Svima koji dolaze u čest neposredan kontakt sa kupcima, a kojima će korišćenje tehnika prodaje poboljšati rezultate.

**Šta firma dobija:** Profesionalan i ujednačen odnos zaposlenih prema kupcima. Veće samopouzdanje zaposlenih prilikom kontakta. Zaposlene koji bolje prodaju i donose veći profit.

**Šta polaznici dobijaju:** Neophodno znanje i veštine pomoću kojih će kvalitetnije odgovoriti na potrebe kupca, a samim tim i značajno poboljšati svoje prodajne rezultate. Sistematizaciju već postojećeg znanja. Polaznici dobijaju sertifikat o odslušanom seminaru.

### Teme treninga

Pravila prodajne komunikacije  
Bazična tehnika prodaje  
Tipovi kupaca  
Kako razumeti i odgovoriti na potrebe kupca  
Detaljna analiza tri napredne tehnike prodaje sa praktičnim primerima  
Radionica: Vežba na primerima polaznika



**Predavači:** Sertifikovani predavači tima „IS Zaposlenje Org“ sa dugogodišnjim iskustvom u prodaji i komunikaciji sa kupcima.

**Kotizacija:** Kotizacija za obuku iznosi 12.780,00 dinara. U slučaju prijave više polaznika iz iste firme ili organizacije kotizacija iznosi 10.780,00 dinara po polazniku. Firmama koje kontinuirano šalju svoje zaposlene odobravamo dodatne popuste. Svakom polazniku obezbeđena je literatura, ručak i osveženje u prijatnom ambijentu.

**„In-house“:** Obuka se često održava kao interna. Daje odlične rezultate, jer se u potpunosti može prilagoditi specifičnim potrebama maloprodajnog tima. Uvek smo u mogućnosti da u potpunosti odgovorimo tipu, cilju i nivou obuke koji je potreban firmi i pomognemo poboljšanju komunikacije i prodajnih veština zaposlenih koji rade direktno sa kupcima. Kao rezultat internih obuka dobija se značajno povećanje motivacije zaposlenih, prodaje i zadovoljstva kupca.

## PRODAJA II

### MENTORSKA OBUKA „MENADŽER PRODAJE“

**Opšte informacije:** Trajanje - 1 dan; U redovnom programu - 8 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 14.780,00 dinara. U slučaju prijave više polaznika iz iste firme ili organizacije kotizacija iznosi 12.780,00 dinara po polazniku .

**„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.

## PRODAJA III

### MENTORSKI SEMINAR „MENADŽER PRODAJE II“

**Opšte informacije:** Trajanje - 2 dana; U redovnom programu - 6 otvorenih termina godišnje; Prodajne veštine višeg i srednjeg nivoa koje su isključivo namenjene ljudima kojima je prodaja profesija ili koji se sa prodajom susreću svakodnevno.

**Cilj seminara:** Obuka ima za cilj da polaznicima definiše i pojasni prodajni proces. Detaljno se obrađuju svi delovi prodajnog procesa, uključujući i naplatu.

**Kome je namenjen:** Svima kojima je prodaja profesija ili koji se sa prodajom susreću svakodnevno, a žele da sistematizuju znanje vezano za prodajne procese, unaprede poslovanje i dobiju nove ideje za poboljšanje prodaje.

**Šta polaznici dobijaju:** Veliki broj interesantnih i korisnih primera iz prodaje. Jasno sagledavanje svih elemenata procesa prodaje i modele davanja adekvatnih odgovora na potrebe kupaca. Šefovi prodajnih timova dobijaju i znanja vezana za efikasniji rad i organizaciju prodajnog tima koji vode. Polaznici dobijaju sertifikat o odslušanom seminaru.

#### Teme obuke

Kako komuniciramo?  
Planiranje prodaje  
Tehnike prodaje  
Prodaja kao proces  
Koncept „Marketing 1:1“  
Prodajni tim  
Lojalnost kupca  
Softverska podrška u prodaji – CRM



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

**Kotizacija:** Kotizacija za obuku iznosi 33.580,00 dinara, a u slučaju prijave više polaznika iz iste firme ili organizacije 29.990,00 dinara po polazniku.

**„In-house“:** Obuka se može održati i kao in-house i u potpunosti se može prilagoditi specifičnim potrebama prodajnog tima koji obuku sluša. Daje odlične rezultate, jer se kroz pojašnjene prodajnog procesa, izjednačavanje znanja i razumevanje različitih aspekata prodaje povećava efikasnost, saradnja i motivacija kompletnog prodajnog tima. Naš tim čine predavači sa bogatim praktičnim iskustvom u prodaji, koji svojim znanjem i 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.



## 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. U zavisnosti od potreba firme, interna obuka može sadržati i veći procenat praktičnih primera. U tom slučaju, može trajati i više od jednog dana, a rad se može organizovati tako da uopšte ne utiče na redovne obaveze polaznika.

# 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 moguće fokusiranje na određenju temu.

**Veličina grupe:** Do 7 polaznika, a kao interna obuka do 10.

**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:** Gotove upitnike i parametre koji se koriste za procenu rezultata u prodaji. 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 250 održanih seminara i obuka.

**Kotizacija:** Puna kotizacija iznosi 57.380,00 dinara.

**Popusti:** U slučaju prijave više polaznika iz iste firme, kotizacija je 51.990,00 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 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 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.

# MENTORSKA OBUKA „UVOD U ODNOSE SA JAVNOŠĆU“

**Opšte informacije:** Trajanje - 1 dan. U redovnom programu - 3 otvorena termina godišnje. Održava se i kao individualna i interna obuka u manjoj grupi.

**Veličina grupe:** Na otvorenim terminima do 7, kao interna obuka do 9 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. Seminar mogu da pohađaju i polaznici koje ne rade u odnosima sa javnošću, ali su im potrebne veštine koje će im omogućiti da na ispravan način predstavljaju svoju firmu ili projekat na kome rade.

**Šta polaznici dobijaju:** Uvod u profesiju PR Menadžera, jasno definisanje pojma, razjašnjavanje razlika i sličnosti sa marketingom, kako komunicirati sa medijima, kao i koji su alati i aktivnosti kojima se PR Menadžeri služe. Bogato praktično znanje koje polaznici dobijaju kroz radionice koje su osmišljene tako da po završetku ove obuke imaju jasnu ideju čime se sve PR Menadžer bavi. Polaznici dobijaju i sertifikat o odslušanom seminaru.

## Teme seminara

Public Relations – uvod i definisanje  
PR vs. Marketing – razjašnjavanje razlika  
PR aktivnosti i alati  
Pisani PR (teorija + radionica)  
Odnosi sa medijima  
PR plan - osnove  
Internet kao alat i važnost društvenih mreža



**Predavač:** Ivana Mrkalj, trener sa dugogodišnjim iskustvom i PR Menadžer sa bogatim iskustvom rada u agencijama.

**Kotizacija:** Puna kotizacija za seminar iznosi 14.780,00 dinara.

**Popusti:** Popust za više prijavljenih polaznika - 12.780,00 dinara po polazniku.

**„In-house“:** Obuka se izvodi i kao interna (individualna) obuka. 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 specifičniji trening koji će ih potpuno pripremiti za konkretne zadatke, a program se može kombinovati.

# MENTORSKI SEMINAR „ODNOSI SA JAVNOŠĆU II“

**Opšte informacije:** Trajanje - 2 dana. U redovnom programu - 1 otvoren termin godišnje. Veštine srednjeg i višeg nivoa. Prvenstveno se održava kao individualna ili interna obuka u manjoj grupi uz prilagođavanje programa.

**Veličina grupe:** Na otvorenim terminima do 6, kao interna obuka do 9 polaznika.

**Cilj seminara:** Nadogradnja postojećih znanja, kao i sticanje novih, vezanih za odnose s javnošću. Sticanje znanja i veština potrebnih za planiranje i uspešnu realizaciju PR kampanja. Prevažilaženje izazova kriznog PR-a i organizacije događaja.

**Kome je namenjen:** Seminar je prvenstveno namenjen PR Menadžerima koji žele da nadgrade svoja znanja i veštine iz oblasti planiranja i realizacije PR kampanja, razumevanja kriznog PR-a i organizacije događaja.

**Šta polaznici dobijaju:** Znanja o planiranju PR kampanje, sa konkretnim koracima, kao i kako postupiti u kriznim situacijama i kako organizovati neki događaj. Seminar je bogat radionicama kako bi polaznici stekli praktična iskustva. Polaznici dobijaju i sertifikat o odslušanom seminaru.

## Teme seminara

- Planiranje PR kampanje
- Važnost planiranja PR kampanje
- PR plan – koraci
- PR plan – kreativna / operativna
- Praktična radionica: PR plan
- Krizni PR: Kako / Zašto kriza?
- Ponašanje (koraci) u kriznim situacijama
- Praktična radionica: Krizni PR
- Organizacija događaja



**Predavač:** Ivana Mrkalj, trener sa dugogodišnjim iskustvom i PR Menadžer sa bogatim iskustvom rada u agencijama.

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

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

**„In-house“:** Obuka se izvodi i kao interna (individualna) obuka. 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 specifičniji trening koji će ih potpuno pripremiti za konkretne zadatke, a programi se mogu kombinovati.

**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, steknu bazične prodajne veštine i savladaju osnove komunikacije sa klijentima.

## MENTORSKA OBUKA „USPEŠNA KOMUNIKACIJA I ODNOSI SA KLIJENTIMA“

**Opšte informacije:** Trajanje - 1 dan. Veštine srednjeg nivoa, ali će veoma koristiti i polaznicima sa manje iskustva. Kompletan program je prilagođen uslovima poslovanja na našem tržištu sa primerima iz naše i svetske prakse.

**Veličina grupe:** Na otvorenim terminima do 7 polaznika, a za internu obuku, u zavisnosti od zahteva, od 3 do 15 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 klijentu prodaju ili pružaju usluge, kako bi na jednom mestu dobili znanja i stekli veštine koje su mi potrebne.

**Šta polaznici dobijaju:** Načine za uspostavljanje i kvalitetno održavanje kontakta sa klijentom. Sagledavanje važnosti 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

Vođenje klijenta u procesu poslovanja  
Proces vođenja klijenata  
Tipovi klijenata  
Uloge u procesu odlučivanja  
Komunikacija sa klijentom  
Case study: Primer osnovnog profila klijenata  
Analiza: Primer detaljnog profila klijenata  
Radionica: Izrada profila



**Predavač:** Sertifikovani predavač IS Zaposlenje Org za oblasti poslovne komunikacije i prodaje

**Kotizacija:** Kotizacija za obuku iznosi 12.780,00 dinara.

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

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



## 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 12.780,00 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.

# PRODAJA I MENTORSKI TRENING „PRODAJNE VEŠTINE“

**Opšte informacije:** Trajanje - 1 dan. U programu su 4 otvorena termina godišnje. Prodajne veštine osnovnog nivoa, koje su namenjene prvenstveno ljudima kojima prodaja nije profesija, ali im je poznavanje tehnika komunikacije sa klijentima potrebno u radu. Obuka je veoma korisna i kada se organizuje kao interna, uz mogućnost prilagođavanje programa.

**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 bitne elemente prodaje i naučite pravila poslovne komunikacije i korespondencije. Polaznici dobijaju sertifikat o odslušanom seminaru.

## Teme treninga

Poslovna komunikacija i korespondencija  
Priprema poslovnog razgovora  
Kako pravilno napisati poslovnu ponudu  
Radionica: Pisanje ponude/poslovnog pisma  
Analiza slučaja: Vođenje i briga o klijentima  
Osnovna polazišta prodaje  
Detaljna analiza: Bazične tehnike 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. To za rezultat daje bolju međusobnu komunikaciju i ujednačen odnos zaposlenih prema klijentima.

# „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 interne obuke ?

---

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

### **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  
Upravljanje timom  
Vođenje sastanka  
Veština pregovaranja  
Upravljanje stresom  
Upravljanje vremenom  
Formiranje prodajnog tima

### **Internet poslovanje**

Internet marketing  
Internet komercijalista  
Prodaja usluga web sajta

### **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

## 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 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 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.

## 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.

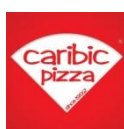
### Oblasti koje predavači pokrivaju:

- 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:

---



da voli i štiti

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

---

Advokatska kancelarija Janković, Popović&Mitić	E-popeja d.o.o.
Afeja d.o.o.	EPS
Agena d.o.o.	ETF/IPSI
Aleksandar MN	Fabbrica d.o.o.
Alpod flooring d.o.o.	Fabrika šećera TE-TO Senta a.d.
Antel	Fond za mikro razvoj
Apoteka Subotica	Fruvita
Arena Beograd	FSH Maxiprotein Požega
Atlantik company	Galenika Fitofarmacija a.d.
Atler Fontana d.o.o.	Gausi d.o.o.
Babcock Borsing Power Usluge d.o.o.	Geosoft d.o.o.
BAG a.d. Bačko Gradište	GP Group
BB Trade a.d. Žitište	GP Mostogradnja
Bel Medic	Gradska uprava grada Niša
BGB Italiana	Granexport a.d.
Binemikom d.o.o.	GRS-Inženjering
Biomedica	GS1 Srbija
Bomar d.o.o.	Guard Popović Security
Brodogradilište Begej Zrenjanin	HE Đerdap d.o.o.
Caribic Pizza	hiCAD
Centar za promociju nauke	Hinttech d.o.o.
Certop Co d.o.o.	Hlas ljudu
Chemical Agrosava	Hotel Moskva
ComTrade	HYPO Alpe-Adria-Bank
Connecta d.o.o.	Hyundai auto Beograd
CT Management & Consulting Services d.o.o.	Icofin doo
Čikoš Štampa d.o.o.	INOVA - Geoinformatika d.o.o.
DDOR Novi sad	Institut IMS
Delmax d.o.o.	Institut Servantes
Delta DMD	Institut za higijenu i tehnologiju mesa Beograd
Delta Generali osiguranje	Intersad d.o.o.
Dijamed d.o.o.	Inženjerska komora Srbije
Dipos d.o.o.	JKP "Čistoća i zelenilo" Subotica
Doba Fakultet Maribor	JKP Beogradske elektrane
Dom kulture „Studentski grad“	JKP Gradske pijace Beograd
Dom zdravlja „Dr. Simo Milošević“	Jonik d.o.o.
Elmed d.o.o.	JP Aerodrom Trebinje a.d.
Energo system d.o.o. Novi Sad	JP Elektrosrbija doo Kraljevo
Enterijer Janković	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.  
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.  
Moskovska banka a.d.  
Moto Logistic d.o.o.  
MsSys Grupa  
Nectar  
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.  
Omaladina Jazas  
OMV Srbija d.o.o.  
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  
Proverbium d.o.o.  
PS Fashion Design d.o.o.  
Radijus Vektor  
Radio-televizija Šabac  
Radna žena  
Rapidex Novi Sad  
Rent For Event  
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  
Sport Vision doo  
Srpska banka a.d. Beograd  
Ševa d.o.o. Novi Sad  
Telekom Srbija a.d.  
Termoinžinjeri  
Tetrada  
Tippnet doo  
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  
Vodacom Tivat  
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

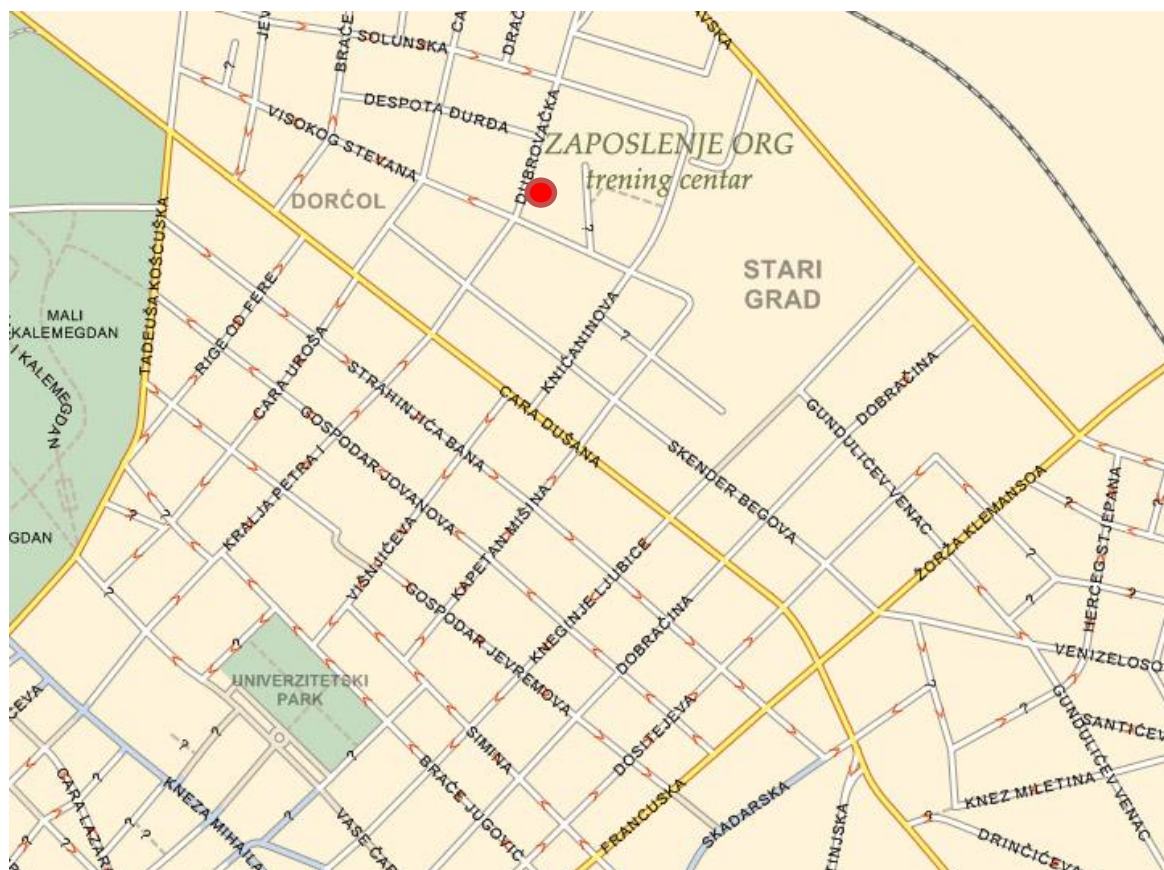
011/2180696 i 065/2180696  
seminari@zaposlenje.org

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>