

Sadržaj

[O obukama koje organizujemo 3](#_Toc371126835)

[Utisci polaznika 4](#_Toc371126836)

[Mentorski seminar „Modeli zarada i merenja učinka zaposlenih“ 5](#_Toc371126837)

[Mentorska obuka „Metode procene uspešnosti zaposlenih“ 6](#_Toc371126838)

[Intenzivna mentorska obuka „Izrada sistema za merenje radnog učinka“ 7](#_Toc371126839)

[Mentorska obuka „Definisanje ciljeva i zaduženja zaposlenih“ 9](#_Toc371126840)

[Mentorski seminar  „Modeli platnih struktura i  procena vrednosti radnih mesta“ 10](#_Toc371126841)

[Mentorske obuke „Modeli zarada i merenje učinka po branšama“ 11](#_Toc371126842)

[Ključ u ruke - Kompletna izrada i uvođenje sistema za merenje učinka zaposlenih 12](#_Toc371126843)

[Mentorski trening  „Tehnike prodaje u maloprodaji“ 13](#_Toc371126844)

[Mentorski trening „Prodaja I - Osnovne prodajne veštine“ 14](#_Toc371126845)

[Mentorska obuka „Prodaja II - Menadžer prodaje“ 15](#_Toc371126846)

[Mentorski seminar „Prodaja III - Napredni prodajni proces“ 16](#_Toc371126847)

[Mentorski seminar „Merenje zadovoljstva kupca“ 17](#_Toc371126848)

[Mentorska obuka  „Odnosi sa klijentima - CRM“ 18](#_Toc371126849)

[Mentorska obuka „Upravljanje internet sajtom za menadžere“ 19](#_Toc371126850)

[Mentorski seminar „Internet marketing i prodaja“ 20](#_Toc371126851)

[Mentorska obuka „Odnosi sa javnošću“ 21](#_Toc371126852)

[Mentorski seminar „Strateški odnosi sa javnošću“ 22](#_Toc371126853)

[Mentorski seminar „Mape uma“ 23](#_Toc371126854)

[Mentorski seminar „Inovativne tehnike razmišljanja“ 24](#_Toc371126855)

[Mentorska obuka  „Uspešno vođenje sastanka“ 25](#_Toc371126856)

[Mentorska obuka „Veština prezentacije na poslovnim sastancima“ 26](#_Toc371126857)

[Mentorska obuka  „Poslovna komunikacija sa inostranim partnerima“ 27](#_Toc371126858)

[Mentorska obuka „Poslovna komunikacija“ 28](#_Toc371126859)

[Mentorski seminar  „Upravljanje stresom i vremenom“ 29](#_Toc371126860)

[Mentorski trening „Rad sa teškim ljudima“ 30](#_Toc371126861)

[Mentorski seminar „Poslovni sekretar“ 31](#_Toc371126862)

[Individualne obuke i „Coaching” 32](#_Toc371126863)

[„In-house“ obuke interna obuka zaposlenih 33](#_Toc371126864)

[Predavači 35](#_Toc371126865)

[Neki od naših klijenata 37](#_Toc371126866)

[Organizacija obuka 38](#_Toc371126867)

[Kontakt informacije 41](#_Toc371126868)

# O obukama koje organizujemo

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| |  | | --- | | **Uvodni tekst**  Ovaj katalog smo napravili sa željom da Vam predstavimo programe mentorskih edukacija koje ćemo organizovati tokom 2014. godine.  C:\Users\ivanm\Desktop\cikica.png  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 stotina 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.  C:\Users\ivanm\Desktop\cikica.png  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 „iConsult“ | |  | |

# Utisci polaznika

„Vrlo sam zadovoljna nivoom detalja i praktičnih primera koji će mi omogućiti da samostalno izradim sistem merenja učinka u svom sektoru. Predavač veoma iskusan i interesantan.“

Izrada sistema za merenje učinka;  S. P.–Direktor sektora zajedničkih poslova, Galenika Fitofarmacija

„Korisno, precizno, tačno i jasno.“

Veština prezentacije na poslovnim sastancima; J. O. - Šef službe za Magnifica klijente,Banca Intesa Beograd

„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.

„Profesionalno vođenje obuke. Jasno, koncizno izlaganje, akcentovane važne preporuke naročito u delu "Odnosi s medijima". Dobila sam sve važne informacije o oblastima o kojima se inače malo zna. Ivana je odlična! Sjajan prezenter i komunikator! Hvala!.“

Odnosi sa javnošću; B. S. – Savetnik za odnose sa javnošću, Opšta bolnica Sremska Mitrovica

„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

„Odličan seminar. Iznad svega motivacioni. Vreme je proletelo.“

Tehnike prodaje u maloprodaji; D. G. - Procesni organizator, PizzaCaribic

„Dosta primera i primena svega o čemu se govori sa dosta praktičnih vežbi. Apsolutna posvećenost.“

Modeli merenja učinka zaposlenih u IT sektoru; M.M. Specijalista za razvoj zaposlenih, MozzartBet

„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

„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,CertopCo

„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

|  |
| --- |
| MENTORSKI SEMINAR „MODELI ZARADA I 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 kojima se meri učinak zaposlenih, sa posebnim osvrtom na one koji su primenjivi u našim uslovima.    **Kome je namenjen:** Zaposlenima u ljudskim resursima, vlasnicima, direktima sektora, šefovima timova i svima koji upravljaju bilo kojim brojem ljudi.  **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 300 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 uve kmože prilagoditi specifičnim potrebama firme i ciljne grupe za koju se održava, što dodatno štedi vreme. |

|  |
| --- |
| MENTORSKA OBUKA „METODE PROCENE USPEŠNOSTI ZAPOSLENIH“ |

|  |
| --- |
| **Opšte informacije:** Trajanje - 3 dana; 8 otvorenih termina godišnje. Održava se i kao „in-house“ i individualna obuka.  **Veličina grupe:** Na otvorenim terminima do 5 polaznika, kao interna obuka do 7 polaznika.  **Cilj obuke:** Predstavljanje primenjivih metoda za merenja učinka i modela zarada zaposlenih. Analiza metoda i kriterijuma procene radnog učinka zaposlenih. Prikaz većeg broja praktičnih kriterijuma i efekata do kojih dovodi njihova primena. Analiza većeg broja upitnika.    **Kome je namenjen:** Upravljačkoj strukturi, zaposlenima na pozicijama u ljudskim resursima i kontroli kvaliteta, vlasnicima i direktorima. Obuku preporučujemo i svima koji upravljaju bilo kojim brojem ljudi, jer će na jednom mestu dobiti potrebna znanja za procenu rada zaposlenih koje vode i time poboljšati svoje rezultate.  **Šta polaznici dobijaju:** Veliki broj parametara i gotove upitnike koji se korite u procesu procene rezultata zaposlenih. Dobru osnovu za započinjanje procesa izrade i uvođenja sistema. Praktične modele, prenošenje iskustava stečenih na izradi sistema kod nas i u inostranstvu, detaljno urađene modele platnih struktura i sistema za merenje učinka u excel formatu. |

|  |  |
| --- | --- |
| Teme obuke | http://www.zaposlenje.org/seminari/slike/ucinak-marketing2-300.jpg |
| Metode prepoznavanja doprinosa zaposlenih  Analiza: Fiksni i varijabilni modeli zarada  Definisanje ključnih indikatora uspešnosti (KPI)  Proces procene rezultata  Analiza: Proces izrade i uvođenja sistema  Detaljna analiza formulara za ocenjivanje Povezivanje merenja učinka sa platnom strukturom (iskustva, greške i problemi)  Detaljna analiza metoda i njihove upotrebe  Analiza: Specifični indikatori uspešnosti |

|  |
| --- |
| **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 300 održanih seminara i obuka.  **Kotizacija:** Puna kotizacija za seminar iznosi 57.380,00 dinara.  **Popusti:** Za više prijavljenih polaznika - 51.990,00 dinara; Popust za ranu rezervaciju termina.  **„In-house“:** Često se organizuje kao interna obuka i daje izuzetne rezultate. Parametri i upitnici koji se obrađuju se prilagođavaju samoj firmi, što omogućuje da se oblasti koje su važne za samu firmu detaljnije objasne. |

|  |
| --- |
| INTENZIVNA MENTORSKA OBUKA „IZRADA SISTEMA ZA MERENJE RADNOG UČINKA“ |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Opšte informacije:** Trajanje - 4 dana; 4 otvorena 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:** 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 300 održanih seminara i obuka.  **Kotizacija:** Za polaznike koji su ranije pohađali seminar "Merenje učinka zaposlenih" kotizacija iznosi 65.990,00 dinara. Za ostale polaznike kot**izacija** 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. Praktikujemo i održavanje individualne obuke i konsultacija, kada se teme i broj radnih dana potpuno prilagođavaju 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 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 „Modeli zarada i merenja učinka zaposlenih“ ili obuku „Metode procene uspešnosti 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. |

|  |
| --- |
| MENTORSKA OBUKA „DEFINISANJE CILJEVA I ZADUŽENJA ZAPOSLENIH“ |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Opšte informacije:** Trajanje -1 dan; 6 otvorenih termina godišnje. Održava se i kao „in-house“ i individualna obuka.  **Veličina grupe:** Na otvorenim terminima do 7 polaznika, kao interna obuka do 9 polaznika.  **Cilj obuke:** Predstavljanje načina za definisanje ciljeva zaposlenima i analiza primera iz prakse. Praktične vežbe na primerima polaznika.  **Kome je namenjena:** Svima koji upravljaju, bez obzira na broj ljudi koje vode, funkciju i prethodno iskustvo. Obuka je preporučljiva i onima koji povremeno vode tim ili projekte.  **Šta firma dobija:** Bolje rezultate zaposlenih i poboljšanje upravljačkih veština. Ujednačeniji kriterijum procene rezultata i veću efikasnost. Zaposlene koji bolje upravljaju datim resursima.  **Šta polaznici dobijaju**: Veštine potrebne za bolje i lakše upravljanje zaposlenima. Praktične metode za definisanje ciljeva i povećanje rezultata. Smanjenje broja konfliktnih situacija. Razumevanje svih elemenata koje treba da ima cilj ili zaduženje da bi bio jasno definisan. Načine za bolje iskorišćenje postojećih resursa. | | |
| Teme obuke | W:\platnastruktura.com\ciljevi\ciljevi2-ceo-42.jpg |
| Osnove evaluacije rada zaposlenih  Načini definisanja ciljeva i zaduženja  Analiza i primeri osnovnih metoda  Radionica: Definisanje osnovnih zaduženja  Definisanje projektnih ciljeva  Analiza i primeri naprednih metoda  Primeri ključnih indikatora uspešnosti (KPI)  Skale procene ostvarenih rezultata  Završna vežba: Definisanje ciljeva i zaduženja |

|  |
| --- |
| **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 300 održanih seminara i obuka.  **Kotizacija:** Puna kotizacija za seminar iznosi 19.780,00 dinara.  **Popusti:** Za polaznike koji su prisustvovali našim obukama vezanim za temu merenja učinka kotizacija iznosi 14.780,00. Za više prijavljenih polaznika - 17.990,00 dinara po polazniku;  **„In-house“:** U svakoj firmi koja ima više od dva šefa, organizacija interne obuke će dati izuzetne rezultate. Upravljanje će biti ujednačenije, a prilagođavanjem programa detaljnije će biti obrađene metode koje u konkretnom slučaju daju najbolje rezultate. Obuka može trajati i dva dana, čime ostavljamo više vremena za vežbu, praktični rad i praćenje napretka. |

|  |
| --- |
| 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 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. |

|  |
| --- |
| MENTORSKE OBUKE „MODELI ZARADA I MERENJE UČINKA PO BRANŠAMA“ |

|  |
| --- |
| **Opšte informacije:** Trajanje otvorenih termina je 3 dana. Održava se i kao „in-house“ i individualna obuka, može trajati od 2 do 6 dana.  **Cilj obuke:**  Predstavljanje primenjivih metoda za merenja učinka i modela zarada zaposlenih. Analiza metoda i kriterijuma procene radnog učinka zaposlenih u zavisnosti od tipa posla koji obavljaju. Prikaz većeg broja praktičnih kriterijuma i efekata do kojih dovodi njihova primena.    **Specifičnosti:** Kako bi program u potpunosti odgovarao konkretnoj branši, biraju se metode i indikatori uspešnosti koji daju najbolje rezultate u konkretnoj branši, što značajno olakšava proces uvođenja. Neke od branši za koje organizujemo obuke: IT i telekomunikacije, Medicinski i farmaceutski sektor, Prodaja i maloprodaja, Bankarski i finansijski sektor, Proizvodnja, Građevina, Administracija, Marketing, Sektor usluga, dok su ostali dostupni na upit.  **Šta polaznici dobijaju:** Polaznici dobijaju gotove primere upitnika i time će uštedeti mesece potrebne za samostalnu pripremu materijala. Kroz praktične modele, ali i prenošenje iskustava stečenih na izradi sistema kod nas i u inostranstvu, ukazaćemo na prednosti korišćenja različitih modela u zavisnosti od pozicije. Polaznici dobijaju i detaljno urađene modele platnih struktura i sistem za merenje učinka u excel formatu. |

|  |  |
| --- | --- |
| Modeli zarada i učinak po branšama | Description: C:\Users\ivanm\Desktop\muz raznorazni\Inventory_Management_Tips.jpg |
| Metode prepoznavanja doprinosa zaposlenih Analiza: Fiksni i varijabilni modeli zarada  Analiza: Metode ocenjivanja i rangiranja Proces izrade i uvođenja sistema  Povezivanje merenja učinka sa platnom strukturom (iskustva, greške i problemi)  Analiza: Karakteristične metode i upitnici  Analiza: Specifični indikatori uspešnosti (KPI) |

|  |
| --- |
| **Predavači:** Vodeći 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 300 održanih seminara i obuka. Vodeći predavač vodi obuku uz asistenciju stručnih konsultanata koji rade na izradi specijalizovanih primera i parametara.  **Kotizacija:** U zavisnosti od same branše i termina. Iznos kotizacije je dostupan na upit. U slučaju prijave više polaznika iz iste firme odobravamo popust.  **„In-house“:** Za grupe od tri i više polaznika iz iste firme ili organizacione jedinice, preporučujemo organizaciju interne obuke. U tom slučaju program se dodatno prilagođava potrebama i organizaciji firme i time se više pažnje može posvetiti konkretnim izazovima sa kojima se organizacija suočava. Grupe na internim obukama mogu imati do 10 polaznika. |

|  |
| --- |
| KLJUČ U RUKE - KOMPLETNA IZRADA I UVOĐENJE  SISTEMA ZA MERENJE UČINKA ZAPOSLENIH |

Šta dobijamo ovom uslugom?

Ukratko, dobijate primenjiv sistem u potpunosti prilagođen vašoj firmi, postojećoj organizaciji, poslovnoj politici, potrebama i ciljevima koje želite da postignete.

Kako to ostvarujete?

Kroz rad sa višim menadžmentom definišemo na koji način se sistem može iskoristiti u organizaciji. Potom izrađujemo sistem koji će biti primenjiv u konkretnim uslovima i sa raspoloživim resursima. Izrada sistema podrazumeva primenu više adekvatnih metoda i uvek se izrađuje za konkretnu organizaciju, imajući u vidu potrebe i prethodna iskustva. Zatim uvodimo sistem u postojeću organizaciju i nadgledamo njegovo sprovođenje, kako bi dao očekivane rezultate.

Da li je ova usluga skupa?

Ne. Pre svega, na sistem za merenje učinka treba gledati kao veoma isplativu investiciju, čije je prosečno vreme vraćanja približno dve godine. Kada se sabere angažovanje zaposlenih u firmi koji bi radili na izradi i uvođenju sistema i to vreme prevedete u njihove bruto zarade, dobijate iznos od koga će naša ponuda sigurno biti jeftinija. Pri tom, dobijate znatno kvalitetniji sistem koji će biti i brže uveden. Velika ušteda dolazi i od činjenica da će sistem znatno brže dati rezultat, pa je ukupna investicija veoma isplativa.

Kakve su koristi od uvođenja sistema za merenje učinka zaposlenih?

Odgovor na ovo pitanje dosta zavisi od same firme, postojeće organizacije i kulture poslovanja, ali i od ciljeva koji se postave. Koristi koje proističu iz uvođenja sistema nisu samo finansijske, već i organizacione. Upravljanje uvek postaje znatno profesionalnije i efikasnije. Takođe, zaposlenima je jasnije šta su ciljevi i tome prilagođavaju svoj rad. Pored povećanja produktivnosti, obično je prisutno i smanjenje troškova, povećanje discipline zaposlenih i smanjivanje broja grešaka koje zaposleni prave. Ipak, sigurno je da će koristi biti višestruke i da će se osećati tokom dužeg vremenskog perioda.

Koju metodu koristite?

Kada klijentu izrađujemo sistem nikada ne koristimo unapred gotova rešenja i parametre. U odnosu na potrebe i zahteve biramo skup metoda koje kombinujemo. Izbor metoda zavisi od ulaznih podataka kojima raspolažemo, kao i od potrebe da se sistem poveže sa drugim procesima u okviru organizacije. U velikim organizacijama se dešava da se za pojedine sektore ili odeljenja izrade drugačiji sistemi od onog koji se koristi u većem delu firme, jer se time koriste specifičnosti tih delova organizacije koje mogu pomoći u dobijanju boljih rezultata.

|  |
| --- |
| MENTORSKI TRENING  „TEHNIKE PRODAJE U MALOPRODAJI“ |

|  |
| --- |
| **Opšte informacije:** Trajanje - 1 dan; 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 | maloprodaja-260.jpg |
| 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“ i „iConsult d.o.o.“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.  **„In-house“:** Najčešće se održava kao interna obuka. 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. |

|  |
| --- |
| MENTORSKI TRENING  „PRODAJA I - OSNOVNE 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 prilagođavanja programa.  **Veličina grupe:** Na otvorenim terminima do 7, kao in-house obuka do 10 polaznika.  **Cilj treninga:** 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 | D:\katalog2014\s2\p011_1_00.jpg |
| 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 predavači tima „IS Zaposlenje Org“ i „iConsult d.o.o.“ 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 svih zaposlenih prema klijentima. |

|  |
| --- |
| MENTORSKA OBUKA  „PRODAJA II- 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 | D:\katalog2014\slike\roundtable.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“ i „iConsult d.o.o.“ 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 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. 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 povećanja prodaje koju zaposleni ostvaruju. |

|  |
| --- |
| MENTORSKI SEMINAR  „PRODAJA III - NAPREDNI PRODAJNI PROCES“ |

|  |
| --- |
| **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 seminara | C:\Documents and Settings\Biljka\Desktop\New Folder\mp3-400.jpg |
| 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, poslednih 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 pojašnjenje 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 „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 ISOs ertifikaciju, 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  „ODNOSI SA KLIJENTIMA - CRM“ |

|  |
| --- |
| **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 | vodjenjeklijenata3-280.jpg |
| 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 |

|  |
| --- |
| **Predavači:** Sertifikovani predavači tima „IS Zaposlenje Org“ i „iConsult d.o.o.“ za oblasti poslovne komunikacije i odnosa sa klijentima.  **Kotizacija:** Kotizacija za obuku iznosi 14.780,00 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 „UPRAVLJANJE INTERNET SAJTOM ZA MENADŽERE“ |

|  |
| --- |
| Opšte informacije: Trajanje - 3 dana; U redovnom programu 7 puta godišnje. Uz konstantno unapređenje programa, obuku redovno organizujemo već 10 godina.  Veličina grupe: Najčešće 5, a najviše 7 polaznika.  Cilj seminara: Predstavljanje važnih principa, kako bi polaznici kroz elektronsko poslovanje, prilagođeno našim uslovima, značajno uštedeli i optimizovali ukupne troškove poslovanja. Razumevanje metoda za ostvarivanje 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 |  |
| 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 |

|  |
| --- |
| Predavači: Sertifikovani predavači tima „IS Zaposlenje Org“ i „iConsult d.o.o.“ , 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 iznosi 28.580,00 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. |

|  |
| --- |
| 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 komunikacije 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 bi 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: Sertifikovan 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, elektronskog poslovanja 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  „ODNOSI 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 | publicrelations-1.jpg |
| 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, Senior Partner „iConsult“, predavač i PR i komunikacioni menadžer sa dugogodišnjim praktičnim iskustvom.    **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 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 specifičniji trening koji će ih potpuno pripremiti za konkretne zadatke, a program se može i kombinovati. |

|  |
| --- |
| MENTORSKI SEMINAR  „STRATEŠKI ODNOSI SA JAVNOŠĆU“ |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **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. Prevazilaženje izazova kriznog PR-a i organizacije događaja.    **Kome je namenjen:** Seminar je prvenstveno namenjen PR Menadžerima koji žele da nadograde 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 | C:\Users\ivanm\Desktop\pr slike\chi-the-necessary-skills-for-a-career-in-publi-001.jpg |
| Planiranje PR kampanje  Važnost planiranja PR kampanje  PR plan – koraci  PR plan – kreativa / operativa  Praktična radionica: PR plan  Krizni PR: Kako / Zašto kriza?  Ponašanje (koraci) u kriznim situacijama  Praktična radionica: Krizni PR Organizacija događaja |

|  |
| --- |
| **Predavač*:*** Ivana Mrkalj, Senior Partner „iConsult“, predavač i PR i komunikacioni menadžer sa dugogodišnjim praktičnim iskustvom.    **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 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 specifičniji trening koji će ih potpuno pripremiti za konkretne zadatke, a programi se mogu kombinovati. |

|  |
| --- |
| MENTORSKI SEMINAR  „MAPE UMA“ |

|  |
| --- |
| **Opšte informacije:** Trajanje - 2 dana. U redovnom programu su 4 otvorena termina godišnje. Često se održava kao individualna i interna obuka i daje odlične rezultate.  **Veličina grupe:** Na otvorenim terminima do 5 polaznika, na internoj obuci do 8.  **Cilj seminara:** Sticanje interesantnih i korisnih saznanja o mogućnostima ljudskog mozga, upoznavanje sa inovativnim nekonvencionalnim načinima razmišljanja, sa mapama uma kao savršenim sistemom za organizaciju misli i informacija.  **Kome je namenjen:** Seminar je namenjen svima koji žele da izađu iz okvira konvencionalnog, steknu veštine koje će im pomoći da kreativno obavljaju svoj posao, uče i razmišljaju, efikasno koriste resurse svog mozga, nauče kako se prave mape uma i kako da ih koriste na raznim poljima.  **Šta polaznici dobijaju:** Informacije i praktične savete kako da unaprede svoje razmišljanje i sposobnosti i efikasnije koriste vreme, kroz učenje tehnika mapiranja i praktičan rad. Na kraju seminara polaznici će biti sposobni da koriste mape za poslovne sastanke i prezentacije, za učenje, vođenje beleški i druge primene. |

|  |  |
| --- | --- |
| Teme seminara | C:\Users\ivanm\Desktop\brain_map.png |
| Razvoj i misterija mozga  Moć moždane ćelije  Podela moždanih hemisfera  Mape uma: Šta? Zašto? Čemu?  Pravila i zakoni  Kako napraviti mapu?  Praktična primena  Radionice |

|  |
| --- |
| **Predavač:** Ivana Mrkalj, trener sa dugogodišnjim iskustvom u primeni inovativnih tehnika razmišljanja i pamćenja.  **Kotizacija:** Puna kotizacija za seminar iznosi 29.780,00 dinara.  **Popusti:** Popust za više prijavljenih polaznika - 26.990,00 dinara po polazniku..  **„In-house“:** Organizacija interne obuke dovodi do povećanja produktivnosti zaposlenih, pre svega kroz racionalnije i efikasnije korišćenje radnog vremena, mogućnosti da se obuka prilagodi konkretnim zaduženjima zaposlenih, određenoj branši ili zanimanju. Kao „in-house“ može trajati od jedan do tri dana. |

|  |
| --- |
| MENTORSKI SEMINAR  „INOVATIVNE TEHNIKE RAZMIŠLJANJA“ |

|  |
| --- |
| **Opšte informacije:** Trajanje - 2 dana. U redovnom programu su 4 otvorena termina godišnje. Često se održava kao individualna i interna obuka i daje odlične rezultate.  **Veličina grupe:** Na otvorenim terminima do 5 polaznika, na internoj obuci do 8.  **Cilj seminara**: Nadogradnja postojećeg znanja korišćenja mapa uma, upoznavanje sa inovativnim memorijskim tehnikama i njihovim korišćenjem. Vežba kroz praktične radionice.  **Kome je namenjen:** Seminar je namenjen svima koji imaju osnovno znanje i praksu korišćenja mapa uma, žele da izađu iz okvira konvencionalnog, steknu veštine koje će im pomoći da kreativno obavljaju svoj posao, uče i razmišljaju, efikasno koriste resurse svog mozga, bolje nauče da koriste mape uma na raznim poljima.  **Šta polaznici dobijaju:** Informacije i praktične savete kako da unaprede svoje razmišljanje i sposobnosti i efikasnije koriste vreme, kroz upotrebu zanimljivih memorijskih tehnika i mapa uma. Na kraju seminara polaznici će biti sposobni da efikasnije pamte informacije, kao i da u potpunosti ovladaju korišćenjem mapa uma za poslovne sastanke i prezentacije, učenje, vođenje beleški i druge primene. |

|  |  |
| --- | --- |
| Teme seminara | C:\Users\ivanm\Desktop\Buzan-mapa-cista.jpg |
| Tipovi mapa  Mape uma - praktična primena  Radionica: Priprema sastanka  Radionica: Bolja organizacija radnih zadataka  Inovativne memorijske tehnike  Završne radionice |

|  |
| --- |
| **Predavač:** Ivana Mrkalj, trener sa dugogodišnjim iskustvom u primeni inovativnih tehnika razmišljanja i pamćenja.  **Kotizacija:** Puna kotizacija za seminar iznosi 33.580,00 dinara.  **Popusti:** Popust za više prijavljenih polaznika - 29.990,00 dinara po polazniku.  **„In-house“:** Organizacija interne obuke dovodi do značajnog povećanja produktivnosti zaposlenih, pre svega kroz racionalnije i efikasnije korišćenje radnog vremena, mogućnosti da se obuka prilagodi konkretnim zaduženjima zaposlenih, određenoj branši ili zanimanju. Kao „in-house“ može trajati od jedan do tri dana. |

|  |
| --- |
| 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 ove obuke saznaćete kako da povećate produktivnost sastanka i dodatno motivišete ljude sa kojima radite. Polaznici dobijaju sertifikat o odslušanom seminaru. |

|  |  |
| --- | --- |
| Teme obuke | D:\katalog2014\s2\business-meeting-Yuri-Arcurs.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“ i „iConsult d.o.o.“ 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. |

|  |
| --- |
| MENTORSKA OBUKA „VEŠTINA PREZENTACIJE NA POSLOVNIM SASTANCIMA“ |

|  |
| --- |
| **Opšte informacije:** Trajanje - 1 dan. Održava se 8 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 |

|  |
| --- |
| **Predavači:** Sertifikovani predavači tima „IS Zaposlenje Org“ i „iConsult d.o.o.“ 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. |

|  |
| --- |
| MENTORSKA OBUKA  „POSLOVNA KOMUNIKACIJA SA  INOSTRANIM PARTNERIMA“ |

|  |
| --- |
| **Opšte informacije:** Trajanje - 1 dan. Održava se 2 puta godišnje u otvorenim terminima. Često se izvodi kao interna obuka.  **Veličina grupe:** Na otvorenim terminima do 5 polaznika, kao „in-house“ obuka od 3 do 7 polaznika.  **Cilj seminara:** Povećanje uspešnosti i efikasnosti poslovne komunikacije sa strancima, pre svega 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 iz inostranstva. Prezentovanje i praktično vežbanje komunikacije za polaznike koji već poseduju određeno znanje engleskog 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  Pravila formalne komunikacije  Simulacija telefonskog razgovora  Poslovni sastanak  Prezentovanje usmenim putem  Praktična vežba |

|  |
| --- |
| **Predavač**: Direktor korporativnih komunikacija i profesor engleskog jezika. Sertifikovani predavač „IS Zaposlenje Org“ i „iConsult d.o.o.“ za oblasti interkulturnog menadžmenta, 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 obuka se u potpunosti prilagođava potrebama, situacijama sa kojima se susreću, i nivou znanja grupe. U zavisnosti od potreba firme, interna obuka može sadržati i veći procenat praktičnog rada iz određene oblasti i može trajati više dana. |

|  |
| --- |
| MENTORSKA OBUKA „POSLOVNA KOMUNIKACIJA“ |

|  |
| --- |
| **Opšte informacije:** Trajanje - 1 dan. Otvorene obuke su u redovnom programu 2 puta godišnje. Često se izvodi kao individualna i interna obuka, uz mogućnost fokusiranja na određenju temu.  **Veličina grupe:** Do 7 polaznika, a kao interna obuka do 8.  **Cilj seminara:** Osposobljavanje polaznika da kvalitetnije komuniciraju sa kolegama u okviru firme i bolje predstavljaju firmu u eksternoj komunikaciji. Poboljšanje komunikacionih veština polaznika kroz praktične radionice. Razumevanje pravila poslovne komunikacije i tehnika za njeno poboljšanje.  **Kome je namenjen:** Svima koji obavljaju posao u kome su komunikacione veštine važne, od zaposlenih koji rade u timovima od zaposlenih koji predstavljaju firmu. Obuka je preporučljiva i svima koji upravljaju timovima ili vode projekte.  **Šta polaznici dobijaju:** Mogućnost da kroz radionice i primere poboljšaju usmenu i pisanu komunikaciju. Poboljšanje rezultata rada, kroz jasnije prenošenje potrebnih informacija, smanjenje konflikata, bolje predstavljanje firme u kojoj rade i posla koji obavljaju. |

|  |  |
| --- | --- |
| Teme obuke | D:\katalog2014\s2\social_business.jpg |
| Tri zakona pravilne komunikacije Kako komuniciramo  Tehnike uspešne komunikacije  Komunikacija na poslovnim sastancima  Poslovna korespondencija  Osnove rešavanja konflikata  Neverbalna komunikacija  Predstavljanje firme u javnosti  Poslovni bonton |

|  |
| --- |
| **Predavač:** Direktor korporativnih komunikacija. Sertifikovani predavač „IS Zaposlenje Org“ i „iConsult d.o.o.“ za oblasti interkulturnog menadžmenta, poslovne komunikacije i korespondencije.  **Kotizacija:** Puna kotizacija za seminar iznosi 12.780,00 dinara.  **Popusti:** Popust za više prijavljenih polaznika - 10.780,00 dinara po polazniku.  **„In-house“:** Organizacijom interne obuke značajno se ujednačava komunikacija zaposlenih kako sa strankama, tako i u okviru samog tima ili cele organizacije, čime se pored manje konflikata, dobijaju i zadovoljniji klijenti. Tokom pripreme interne obuke, može se definisati i koji su željeni modeli komunikacije zaposlenih, kako bi se kroz sam rad naveli da uvide greške i promene navike. Program se može organizovati da traje više dana po nekoliko sati. |

|  |
| --- |
| MENTORSKI SEMINAR  „UPRAVLJANJE STRESOM I VREMENOM“ |

|  |
| --- |
| **Opšte informacije:** Trajanje - 1 dan. Održava se 4 puta godišnje u otvorenim terminima, ali 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. Savladavanje tehnika koje se koriste za odrađivanje ciljeva i prioriteta.  **Kome je namenjen:** Svima koji su stalno napeti, razdražljivi, dekoncentrisani, u stalnoj trci s vremenom i koji misle da tu trku gube i da ih tempo života melje i guta. 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:** Priliku da ovladaju veštinama za efikasnu borbu protiv stresa, da nauče kako da se bolje organizuju i za kratko vreme urade mnogo, da ostvare svoje ciljeve i uspešno reše probleme na poslu i u privatnom životu. |

|  |  |
| --- | --- |
| Teme seminara | stres1 |
| Šta je stres, a šta stresori?  Kako se boriti protiv stresa Kako zdravo razmišljati o problemima  Kako rešiti problem u svoju korist  Tehnike postavljanja ciljeva i prioriteta na poslu i u privatnom životu  Tehnike upravljanja vremenom  Metode relaksacije |

|  |
| --- |
| **Predavač:** Dr Katarina Miladinović, lekar i REBT psihoterapeut pod supervizijom sa višegodišnjim iskustvom u psihoterapijskom radu.  **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 često održava kao interna obuka je da bi se tehnike upravljanja vremenom i stresom, kao i prioriteti, prilagodili poslovnoj praksi konkretne firme. Rezultati obuke se kasnije vide, ne samo u povećanoj produktivnosti, nego i u mogućnosti zaposlenih da se bolje izbore sa obimom posla i smanje broj grešaka koje prave. |

|  |
| --- |
| MENTORSKI TRENING „RAD SA TEŠKIM LJUDIMA“ |

|  |
| --- |
| **Opšte informacije:** Trajanje - 1 dan. Održava se 2 puta godišnje u otvorenim terminima, održava se i kao individualna obuka i/ili in-house.  **Veličina grupe:** Do 7 polaznika na otvorenim terminima, kao interna obuka do 10 polaznika, u zavisnosti od cilja i zahteva firme.  **Cilj treninga:** Kako izaći na kraj sa zahtevanim, teškim i napornim ljudima, sveznalicama, preosetljivim, sitničarima, oportunistima ili neodlučnima, bez obzirada li sede sa Vama u kancelariji, čekaju na Vašem šalteru, nadređeni su Vam ili podređeni, ili su članovi porodice i komšije. Načini da pravilno reagujete u konfliktima i sprečite ih da Vam svojim ponašanjem zagorčavaju život i crpe energiju, kao i da se pred njima više ne osećate nemoćno da bilo šta promenite. Eliminisanje stresa i napetosti koja dolazi iz ovakvih odnosa.  **Kome je namenjen:** Svima koji rade sa zahtevnim klijentima i u stresnom radnom okruženju. Osobama koje rade na rukovodećim pozicijama pod pritiskom i rokovima. Svima koji žele da nauče kako da uspešnije komuniciraju kada druga strana to ne zna ili ne može.  **Šta polaznici dobijaju:** Tehnike kako da upravljaju svojim osećanjima i ponašanjem u komunikaciji sa teškim sagovornicima. Kako da izbegnu konflikt ili ga reše u svoju korist. Kako da poboljšaju svoje veštine komunikacije, zauzmu se za sebe i ostvare svoje ciljeve bez povređivanja drugih ljudi. |

|  |  |
| --- | --- |
| Teme seminara | D:\katalog2014\s2\blog-conflitos.jpg |
| Upravljanje sopstvenim osećanjima  Reakcije u konfliktima  Ko su teški saradnici i kako ih prepoznati  Asertivna komunikacija |

|  |
| --- |
| **Predavač:** Dr Katarina Miladinović, lekar i REBT psihoterapeut pod supervizijom sa višegodišnjim iskustvom u psihoterapijskom radu.  **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“:** Program obuke se može prilagoditi konkretnim situacijama sa kojima se suočavaju zaposleni firme i tipu klijenata sa koja se suočavaju. Sa druge strane program se može organizovati sa ciljem poboljšanja odnosa izmešu članova tima ili cele firme. |

|  |
| --- |
| MENTORSKI SEMINAR  „POSLOVNI SEKRETAR“ |

|  |
| --- |
| **Opšte informacije:** Trajanje - 1 dan; U programu je 6 otvorenih termina godišnje; Može se organizovati i kao interna obuka. Seminar srednjeg i višeg nivoa, ali ga u cilju daljeg usavršavanja i napredovanja mogu pohađati i polaznici 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 |

|  |
| --- |
| **Predavači:** Sertifikovani predavači tima „IS Zaposlenje Org“ i „iConsult d.o.o.“ 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 polaznika 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. |

# 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.



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.

Oblasti - Slobodno ih kombinujte

Slobodan izbor tema otvara i mogućnost interdisciplinarnih predavanja, a teme koje se obrađuju na obuci se direktno prilagođavaju potrebama polaznika.

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.

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.

# „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 ? | 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 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** Upravljanje platnom strukturom Modeli merenja učinka zaposlenih Metode merenja učinka zaposlenih Definisanje ciljeva i zaduženja zaposlenih Izrada sistema za merenje učinka  Modeli zarada i merenje učinka po branšama Interaktivna selekcija Osnove selekcije kandidata  **Upravljačke veštine** Osnove upravljanja timom Upravljanje timom Vođenje sastanka Veština pregovaranja Formiranje prodajnog tima  **Poslovna komunikacija** Odnosi sa javnošću  Strateški odnosi sa javnošću Veština poslovne prezentacije Poslovna komunikacija Poslovna komunikacija sa inostranim partnerima Poslovna korespondencija Javni nastup | **Prodaja** Osnove prodaje Komercijalista na terenu Tehnike prodaje u maloprodaji Menadžer prodaje Napredne tehnike prodaje Unapređenje prodaje Napredni prodajni proces Merenje zadovoljstva kupca Zarade i učinak zaposlenih u prodaji Tehnika velikih prodaja – SPIN  **Opšte poslovanje** Veština vođenja klijenta Osnove poslovne administracije Poslovni sekretar Mape uma Inovativne tehnike razmišljanja Upravljanje stresom Upravljanje vremenom Rad sa teškim ljudima  **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 | Prodajni konsalting  Profili kupaca  Profili ličnosti  Psihologija u pregovaranju  Radni odnosi – procedure i propisi  Timske uloge  Upravljanje ljudskim resursima  Upravljanje projektima  Vođenje inostranih klijenata |

# Predavači

**Stalni predavači**

Ivana Mrkalj

Public Relations/CommunicationsManager

Konsultant za oblast Public Relations

Senior partner „iConsult d.o.o.“ Beograd   
Diplomirani Profesor španskog jezika i hispanskih književnosti.

Ključne oblasti: Komunikacija sa medijima i klijentima, vođenje sastanaka i prezentacija, organizacija procesa, koordinacija i upravljanje, mape uma i inovativne tehnike pamćenja, medijsko predstavljanje, javni nastup, planiranje i realizacija PR kampanja, organizacija događaja i konferencija, pisanje saopštenja, osmišljavanje strategije publiciteta, Community management.

Predavačko iskustvo: 10 godina i više od 200 održanih obuka i seminara. Kao predavač pokriva teme vezane za sisteme za poslovnu komunikaciju i prezentaciju, odnose sa javnošću i tehnike pamćenja.

Relevantno iskustvo:

* 10 godina iskustva kao predavač i edukator
* Dugogodišnje iskustvo rada na pozicijama PR/CommunicationsManager-a, iskustvo rada u PR i marketinškim agencijama („B4B Communications“, „Univerzijada 2009“ „Srebrn&Tus“, „Centar za edukaciju CALL“)

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: 8 godina i više od 300 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:

* 9 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.

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

**Ostali predavači**

Pored troje stalnih predavača sarađujemo i sa 10 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
* Upravljanje projektima

# Neki od naših klijenata

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Description: logo_Alims_cir_v (2 | Description: D:\katalog2013\Untitled-3.jpg | C:\Users\zaposlenje\Desktop\stopanskakomora.jpg |
| C:\Dragana\KATALOG\logoi\telekom.jpg | Description: C:\Dragana\KATALOG\logoi\siemens_logo.jpg |  |  |
| Description: BelMed.jpg | Description: C:\Dragana\KATALOG\logoi\polimark.png | Description: C:\Dragana\KATALOG\logoi\nisgaspromnjeft.jpg | Description: C:\Dragana\KATALOG\logoi\PIRAEUS_BANK.jpg |
| C:\Dragana\KATALOG\logoi\PTT.jpg |  |  |  |
| C:\Dragana\KATALOG\logoi\EPS.jpgC:\Dragana\KATALOG\logoi\Komercijalna_Banka_Beograd-.jpg | C:\Users\ivanm\Desktop\mozzart.jpgDescription: C:\Dragana\KATALOG\logoi\OMV-Logo-413x294.jpg | Description: C:\Dragana\KATALOG\logoi\maj02-Neoplanta.jpg | Description: srpska_banka2.gif |

Preduzeća s kojima smo prethodnih   
godina sarađivali u oblasti edukacija

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| * 13. Jul Plantaže * ABBA Travel * Actavis Zdravlje * Advokatska kancelarija Janković, Popović&Mitić * Afeja d.o.o. * Agena d.o.o. * Aleksandar MN * Alpodflooring d.o.o. * Antel * Apoteka Subotica * Arena Beograd * Asseco SEE * Atlantik company * Atler Fontana d.o.o. * BabcockBorsingPower Usluge * BAG a.d. Bačko Gradište * BancaIntesa * BB Trade a.d. Žitište * BDK Advokati / Attorneys at Law * BelMedic * BGB Italiana * Binemikom d.o.o. * Biomedica * Bomar d.o.o. * Brodogradilište Begej Zrenjanin * CaribicPizza * Centar za promociju nauke * CertopCo d.o.o. * Chemical Agrosava * ComTrade * Connecta d.o.o. * CT Management & Consulting Services d.o.o. * Čikoš Štampa d.o.o. * DDOR Novi sad | * Delmax d.o.o. * Delta DMD * Delta Generali osiguranje * Delta Inženjerig * 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 Novi Sad * Enterijer Janković * E-popeja d.o.o. * EPS * ETF/IPSI * FAAS doo * Fabbrica d.o.o. * Fabrika šećera TE-TO Sentaa.d. * Fond za mikro razvoj * Fruvita * FSH Maxiprotein Požega * Galenika Fitofarmacija AD * Gama Electronics * GastPro d.o.o. * Gausi d.o.o. * Geosoft d.o.o. * GP Group * 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. * Hlasljudu * Hotel Moskva * Hyundai auto Beograd * HYPO Alpe-Adria-Bank * Icofin d.o.o. * INOVA -Geoinformatika d.o.o. * Institut IMS * Institut Servantes * Institut za higijenu i tehnologiju mesa Beograd * Institut za kukuruz  „ZEMUN POLJE“ * 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 d.o.o. Kraljevo * JP PTT Srbija * JP Sava Centar * JP Zavod za urbanizam grada Subotica * Jugohemija farmacija * JVP "Srbijavode" Beograd * Kancelarija za saradnju sa crkvama i verskim zajednicama * Komercijalna banka AD Beograd * Logosoft d.o.o. * Lollfashion studio * Lupo line d.o.o. * MarfinBank |
| * Marksoft konsalting d.o.o. * Maxiprotein Požega * McCannErickson * McCannErickssonClipping * Mehatronic d.o.o. * Melmaks BM Skopje * MeritSolutions * Metalex Banja Luka * Metalex d.o.o. * Metalonskosirćetni kompleks Kikinda * METINVEST SMC * Miloš klinika, Specijalna bolnica za oftomologiju * Minor d.o.o. * MirotinEnergo d.o.o. * Mirvex * MIT COMMERCE d.o.o. * Moskomerc d.o.o. * Moskovska banka a.d. * Moto Logistic d.o.o. * MOZZART d.o.o. * MsSys Grupa * Nectar * Neoplanta * Nesta d.o.o. * NewImage d.o.o. * NIS GazipromNeft * NIS, Blok promet i direkcija maziva a.d. Beograd * Odbojkaški savez Beograda * Olko d.o.o. * Omaladina Jazas * OMV Srbija d.o.o. * Opšta bolnica Sremska Mitrovica * P.SOUTH Agencija za obradu podataka * Pansport d.o.o. | * RD Kolubara Lazarevac * Perfetto d.o.o. * Perin * PiraeusBank * PKRS-Područna privredna komora Banja Luka * Poslovni „Benefit klub“ * Plattner d.o.o. * Policijska akademija Danilovgrad * Polimark * Pre-line Beograd * Princip Pres * Privredna Banka Beograd * Proverbum d.o.o. * PS FashionDesign d.o.o. * Radijus Vektor * Radio-televizija Šabac * Radna žena * Rapidex Novi Sad * Rent For Event * Republička agencija za poštanske usluge * Roma Company d.o.o. * Samostalna agencija "Nova Znanja" * Sava Životno osiguranje * Semberija Transport * Siemens d.o.o. * Sigma proces d.o.o. * Silbo d.o.o. * Simpen d.o.o. * Slaviamed d.o.o. * Specijalna bolnica Lorijenhospital * Specijalna bolnica za rehabilitaciju "Banja Kanjiža" * Spinnaker new technologies | * Sport Vision d.o.o. * Srpska banka a.d. Beograd * Tippnet d.o.o. * Trio d.o.o. * Stopanska komora na Makedonija * Ševa d.o.o. Novi Sad * Telekom Srbija a.d. * Termoinžinjering * Tetrada * Turistička agencija APOLOTURS * Turistička organizacija Novog Sada * Unidas d.o.o. * UNIVERS CO d.o.o. * Veterinarski Zavod Subotica * Victoria Logistic d.o.o. * 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. * WolfTheiss d.o.o. * YU Build * Zavod Biomedica * Zavod za biocide i medicinsku ekologiju * Zavod za javno zdravlje Pančevo * Zavod za zdravstvenu zaštitu radnika MUP-a * Željeznički prevoz Crne Gore – Informatika, Podgorica * Željeznički prevoz Crne Gore |

# Standard organizacije obuka

|  |  |
| --- | --- |
| |  | | --- | | Proces organizacije obuka smo u potpunosti standardizovali i trudimo se da ništa ne prepuštamo slučaju.  Veliku pažnju posvećujemo pred-edukativnim aktivnostima i pripremi svakog seminara.  Rad u grupama do 7 polaznika obezbeđuje neposredan i iskren kontakt sa predavačem i mogućnost polaznika da dobiju odgovor na konkretna pitanja. Na svakom seminaru polaznici dobijaju profesionalno urađenu skriptu koja je potrebna za praćenje predavanja.  Prioritet nam je i 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 načinu rada u mentorskim grupama.  Tokom mentorskih edukacija svi polaznici dobijaju veoma kvalitetan ručak po izboru  i osveženje u pauzama, a na kraju i sertifikat o odslušanom seminaru ili obuci.  Naš trening centar se nalazi u Beogradu, u ulici Dubrovačkoj broj 16, na Dorćolu.  mapa-dubrovacka | |

# Kontakt informacije

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| |  | | --- | | W:\iConsult\slike\Logo-sa-sloganom-emboss.png | | Opšti podaci     |  |  | | --- | --- | | Naziv pravnog lica  PIB  Adresa  Kontakt telefoni  Kancelarija u Švajcarskoj  Fax  E-mail adrese | iConsult d.o.o. Beograd  108279542  Dubrovačka 16, Beograd  +381 11 2180696  +381 11 2928399  +381 65 2180696  + 41 32 5132081  +381 11 2928399  [seminari@zaposlenje.org](mailto:seminari@zaposlenje.org)  [office@obuke.rs](mailto:office@obuke.rs)  [seminari@iconsult.rs](mailto:seminari@iconsult.rs) | | | <http://www.obuke.rs/>  <http://www.iconsult.rs/> <http://www.seminari.edu.rs/>  <http://www.zaposlenje.org/seminari.php> | |