

BusinessAcademy

www.biznis-akademija.com

LCM Higher Diploma in Sales and Marketing Management

-plan i program 2011-

Školovanjem na ovom odseku naučićete kako najbolju praksu marketinga i prodaje da iskoristite i prigrabite lidersku poziciju na tržištu. Ovo je program za ljude spremne da prihvate izazov i uživaju u dostignućima svoga rada.

Školovanjem na odseku Marketing i prodaja Londonskog centra za marketing dobijate alate za razumevanje ponašanja kupaca, otkrićete kako da to znanje povežete sa kreiranjem odgovarajućih proizvoda, brenda, servisa i ponuda. Program je usklađen sa najboljim Evropskim institutom za marketing.

Upoznajte se sa veštinama i tehnikama koje primenjuju najbolji!

DIPLOMA IN SALES AND MARKETING MANAGEMENT

Modul Principles of Marketing**Osnove marketinga, Marketing Basics****Opis kursa**

Na kursu se upoznajete sa osnovama marketinga, kao poslovne funkcije i naučne discipline. Kurs se bavi osnovnim pitanjima marketinga, obradjuje pojam marketing miksa i pojedinačno elementi marketing miksa. Na kursu se obradjuje tržišna orijentacija preduzeća i poslovne koncepcije.

Cilj kursa

Cilj kursa je da se upoznate sa osnovnim pojmovima u marketingu i steknete znanje potrebno za izučavanje i analiziranje tržišta. Kurs priprema polaznike za naredne teme iz marketinga.

Modul Principles of Marketing**Planiranje i segmentacija tržišta, Market Planning and Segmentation****Opis kursa**

Marketing je veština pronalaženja, zadržavanja i negovanja unosnih kupaca. Filip Kotler

Segmentacija tržišta je postupak razvrstavanja potrošača u manje skupine (tržišne segmente) koji imaju slične zahteve i karakteristike ponašanja u kupovini. Na kursu se izučava pojam tržišta, segmentacije i izbora ciljnog tržišta. Polaznici se upoznaju sa pozicioniranjem proizvoda i strategijama pozicioniranja.

Cilj kursa

Cilj kursa je da upozna polaznike sa segmentacijom kao procesom podele tržišta. Cilj je da se obradi segmentacija kao osnova za dalja marketinška istraživanja kao i pozicioniranje proizvoda.

Modul Principles of Marketing**SWOT analiza, SWOT Analysis****Opis kursa**

Na kursu se izučava pojam SWOT analize kao metode marketing planiranja. Upoznaje se sa analizom internog i eksternog okruženja i strategijama SWOT analize. Na primerima iz prakse se usvaja primena SWOT analiza u poslovanju.

Cilj kursa

Osnovni cilj kursa je da upozna polaznike sa pojmom SWOT analize. Na primeni analize na proizvode i usluge u preduzeću otvara se put analizi trenutne situacije preduzeća na tržištu i analizi resursa preduzeća tzv. situacijsku analizu preduzeća. SWOT analiza predstavlja metod koji omogućava da se poslovanje u potpunosti definiše u okviru faktora koji maju najviše uticaja.

Modul Principles of Marketing**Marketinška istraživanja i MIS, Marketing Research and MIS****Opis kursa**

U okviru kursa obradjena su ključna pitanja za istraživanje tržišta, suština istraživanja, definisanje problema i ciljeva istraživanja. Obradene su metode prikupljanja podataka, analiza i izveštaji o rezultatima istraživanja. Na kursu se izučava Marketing informacijski sistem (MIS) kao informacijska baza za donošenje odluka iz raznih domena upravljanja marketingom.

Cilj kursa

Osnovni cilj kursa je da upozna polaznike sa pojmom i svrhom marketinških istraživanja i njihovom primjenjivošću. Cilj kursa je da prikaže Marketing informacijski sistem kao sistem istraživanja tržišta, sistem internih izveštaja i marketinškog obaveštavanja, kao i sistem analitičkog marketinga.

Modul Principles of Marketing**Strateški marketing, Strategic Marketing****Opis kursa**

Na kursu se izučava pojam i značaj strateškog marketinga, strateško planiranje i proces upravljanja marketingom. Obradjuje se portfolio plan organizacije, osnovni elementi formulisanja marketing strategije i vrste marketing strategija.

Cilj kursa

Kurs omogućava sticanje znanja i veština potrebnih za definisanje marketing ciljeva i strategija kako bi se obezbedila bolja tržišna pozicija i konkurentnost na dugi rok. Takođe, obučava polaznike za savladavanje metoda i tehnika koje se koriste u strateškom marketingu i njihovu primenu.

Modul Marketing, Modul Marketing**Upravljanje marketingom, Marketing Management****Opis kursa**

Na kursu se bavimo shvatanjem upravljanja u marketingu i njegove uloge u savremenom poslovnom okruženju. Fokus je na najboljim primerima iz prakse, alatima i modelima koji omogućavaju uspostavljanje efikasnog sistema marketinga i upravljanja njime. Kako kreirati dobru marketing strategiju i sprovesti njenu kontrolu, kako napraviti najbolji marketing miks samo su neki od elemenata profesionalnog upravljanja marketingom sa kojima se upoznajete tokom kursa.

Cilj kursa

Cilj kursa je da se osnažite za preuzimanje liderske pozicije na polju marketinga, usvojite tehnike i metode rada koje omogućavaju kvalitetnu implementaciju marketing plana.

Modul Principles of Marketing**Marketing planiranje, Marketing Planning****Opis kursa**

Na kursu se obrađuju metode planiranja i strategijsko planiranje u marketingu. Akcenat je na marketing planu i njegovoj izradi. Obradjuju se pojedinačno svi elementi plana. Polaznici se upoznaju sa primerima marketing planova.

Cilj kursa

Marketing plan je osnova za svako poslovanje i efikasan i efektivan marketing bilo kog proizvoda ili usluge. Cilj kursa je da osposobi polaznike za samostalno pisanje Marketing planova. Odgovara se na pitanja zašto je potreban marketing plan i šta treba da sadrži dobar marketing plan.

Modul Principles of Marketing**Direktni marketing, Direct Marketing****Opis kursa**

Direktni marketing je forma marketinga koja nastoji da marketinške poruke šalje direktno potrošačima, koristeći komunikacione kanale kao što su pisma, telefoni, Internet. U porastu su Online direkt marketing kampanje, pa su sve češće prisutne i email i SMS kampanje. Na kursu se razmatraju dva uzajamno povezana koncepta, baze podataka u marketingu i direktna pošta.

Cilj kursa

Osnovni cilj kursa je da upozna polaznike sa pojmom direktnog marketinga i planiranjem i strukturom direktnog marketinga. Obradjuje se baza podataka i njeno formiranje.

Modul Sales Management**Lična prodaja, Personal Sale****Opis kursa**

Na kursu se bavimo ulogom prodavca, osobinama koje odlikuju dobrog prodavca, njegovim aktivnostima, i uopšte psihologijom prodavca. Upoznajete se sa celokupnim procesom prodaje počev od priprema, preko otvaranja, do prezentacije i zaključivanja prodaje. Na kursu Lična prodaja upoznaćemo se sa osobinama prodavaca odnosno kupaca kao i njihovom međusobnom komunikacijom. Obradićemo sve vrste lične prodaje kao što su na primer Direktna prodaja i MLM, kao i pojmove vezane za ličnu prodaju, npr: Cross selling i up selling. Takođe pojasnićemo pojmove "Lead", tj. generisanje i upravljanje istim, važnost IT i dobro postavljenog prodajnog tima.

Cilj kursa

Cilj kursa je da se obučite za dobrog prodavca koji poznaje pre svega sebe, a zatim i svog kupca. Prodavca koji može uvek da prepozna potrebe kupca i koji može da izađe na kraj sa različitim tipovima sagovornika kako bi uspešno zaključio prodajni proces, rešavao eventualne reklamacije i održavao kvalitetan odnos sa svojim klijentima i nakon prodaje, neograničeno u budućnosti.

Modul Sales Management

Upravljanje prodajom, Sale Management

Opis kursa

Na kursu stičete znanja o ulozi menadžera prodaje, njegovim aktivnostima, odgovornostima, načinima upravljanja ciljevima prodaje. Pored toga, stičete znanja o tome kako voditi prodajni tim u svim fazama rada počev od selekcije prodavaca preko njihove obuke i razvoja do rukovođenja i motivacije prodajnog tima.

Cilj kursa

Cilj kursa je da se osposobite za organizovanje i vođenje uspešnog prodajnog tima i prodajnog procesa.

Modul Sales Management**Upravljanje odnosima sa klijentima, Customer Relationships Management****Opis kursa**

Na kursu se objašnjava odnos između dobavljača, tehnologije i klijenata koji zajedno omogućavaju stvaranje baze za pružanje podrške klijentima i elektronsko poslovanje. Odnosi s klijentima čine dodatnu vrednost poslovanja danas. Na kursu učite kako da izaberete pravi alat za Vaš biznis da biste obezbedili napredak i rast, a u isto vreme održali visok stepen zadovoljenja potreba klijenata i njihovog zadovoljstva.

Cilj kursa

Cilj kursa je da naučite kako da izgradite partnerski odnos sa klijentima, povećate lojalnost i zadovoljstvo klijenata, a time i visoku profitabilnost sopstvene kompanije. Cilj je da poboljšate prodajni rezultat putem segmentiranja i profilisanja klijenata, planiranja i izvođenja uspešne marketinške akcije za određene grupe klijenata i razvijanja novih prodajnih pristupa.

Modul Sales Management**Tehnike prodaje, Sales Techniques****Opis kursa**

Kupac se danas nalazi u središtu interesovanja svake firme, jer od njegovog zadovoljstva zavisi koliko će i da li će organizacija biti uspešna. Ukoliko propustimo planirati odnose s klijentima, planiramo propast na tržištu. Ukoliko Vas muče odgovori na pitanja: „Da li koristim pravu tehniku prodaje? Da li se obraćam pravoj ciljnoj grupi? Zašto mi klijento nisu verni i kako da ih zadržim?“ ovaj kurs će vam dati odgovore. Na kursu se upoznajete sa tehnikama prodaje – koje sve tehnike prodaje postoje i kada je potrebno upotrebiti koju tehniku prodaje.

Cilj kursa

Cilj kursa je da unapredi vaše postojeće veštine i donese vam nove, koje ćete moći da primenjujete i na poslu i van njega i to još od prvog minuta nakon završetka kursa . Ne zaboravite: Uspešni prodavci su učili od drugih. Cilj je da otkrijete koji pristup najbolje odgovara vašoj ličnosti i povećate prodaju kao i da naučite da postavite prava pitanja i saznate potrebe kupca.

Modul Sales Management**Prodajni proces, Sales Process****Opis kursa**

Prodaja je svuda oko nas. U bilo kom poslu, na bilo kom radnom mestu, postoji potreba da se nešto proda: da se proda proizvod, da se proda usluga, ideja, da se "prodate" Vi sami. Postoji takođe i zabluda da biti dobar prodavac znači roditi se sa tim predispozicijama. Često u razgovoru s ljudima u prodaji nailazimo na razmišljanja kako je prodaja nešto neuhvatljivo i apstraktno i da se vrlo teško može naučiti. Istina je upravo suprotna. Prodaja je proces čiji se koraci mogu definisati, uvežbati i ponavljati dovodeći tako do rezultata u obliku kupovine i zadovoljnih klijenata. Na kursu se polaznici upoznaju sa procesom prodaje.

Cilj kursa

Cilj kursa je da vam pruži znanja i veštine koje će vam omogućiti da znate kako, kada i gde zaključiti prodaju na takav način da i vi i kupac izađete zadovoljni iz prodajnog procesa.

Modul Sales Management**Upravljanje prigovorima i reklamacijama, Complaint Management****Opis kursa**

Postoji više mogućnosti reagovanja na prigovore klijenata. Osnovno što mora prodavac učiniti jeste da ostane pribran, da ne pokaže zbunjenost i nesigurnost. Velika većina prodavac a (pogotovo novih) ima problema kako da postupa sa prigovorima klijenata, jer ih to čini posebno nesigurnima. Pritom, svakako znate, da se ne morate plašiti prigovora, naprotiv, ako klijent prigovara, to znači da pokazuje interes za prezentaciju i da pažljivo sluša. Na kursu ćete naučiti kako da reagujete na primedbe kupaca i upoznaćete se sa reakcijama koje možete očekivati od različitih tipova ličnosti.

Cilj kursa

Osnovni cilj kursa je da naučite šta su ustvari prigovori kupaca i kako da izađete na kraj sa žalbama klijenata. Cilj je da naučite kako da upravljate prigovorima i kako da ih iskoristite kao put do zaključenja prodaje.

Modul Sales Management**Telefonska prodaja, Telephone Sales****Opis kursa**

Na kursu se polaznici upoznaju sa fenomenom telefonske prodaje. Uče se komunikaciji telefonom poštujući sva pravila komunikacije i aktivnom slušanju. Polaznici će biti obučeni da komuniciraju sa različitim tipovima klijenata, kao i da prepoznaju stil sagovornika i usavrše sopstveni stil.

Cilj kursa

Cilj kursa je da polaznici steknu praktična znanja i iskustava u oblasti telefonske prodaje. Takođe, polaznici će načiti da praktično primene savremene metode telefonske komunikacije i ostvare i održite kvalitetne odnose sa kupcima i klijentima.

Modul Sales Management**Konsultativna prodaja, Consultative Selling****Opis kursa**

Na kursu se polaznici upoznaju sa pojmom konsultativne prodaje. Konsultativna prodaja je lična prodaja gde prodavac igra ulogu konsultanta. Prodavac pomaže klijentu da prepozna svoje potrebe a onda mu preporučuje proizvod koji bi zadovoljio te potrebe.

Cilj kursa

Cilj kursa je da se polaznici upoznaju sa terminom i ovladaju tehnikama konsultativne prodaje.

Modul Sales Management**Tehnike marketinga u cilju unapredjenja prodaje, Sales Improvement
Marketing Techniques****Opis kursa**

Na kursu se polaznici upoznaju sa tehnikama marketinga koje doprinose unapređenju prodaje. Neke od tehnika unapređenja prodaje koje se obrađuju kroz primere iz prakse su: besplatni uzorci, kuponi, nagradne igre, bonus pakovanja, sniženje cena, premije, prezentacije, sponzorstva, nastupi na sajmovima i podsticanje dilera. Polaznici će se upoznati i sa strateškim opcijama unapređenja prodaje.

Cilj kursa

Osnovni cilj kursa je da upozna polaznike sa osnovnim tehnikama marketinga koje služe za unapređenje prodaje.

Modul Buyer Behaviour**Ponašanje potrošača, Customer Behaviour****Opis kursa**

Potrošač je član zajednice, društveno i kulturno biće, koje teži da kupovinom i korišćenjem određenog proizvoda/usluge zadovolji svoje potrebe/želje. Svet marketinga stoga je okrenut svetu sve zahtevnijih i obrazovanijih potrošača. Marketing aktivnosti počinju i završavaju se sa potrošačima. Bez informacija o potrebama i motivima potrošača, njihovom ponašanju u različitim situacijama u kupovini i faktorima koji deluju na proces kupovine, ne može se danas zamisliti uspeh preduzeća na tržištu. Obradjeni su potrošač kao individua i organizacija kao potrošač.

Cilj kursa

Cilj kursa je da naučite da posmatrate potrošača kao individuu i kao člana zajednice, težeći da skicirate njegovo ponašanje, faktore koji utiču na određeno ponašanje i oduke vezane za kupovinu. Takodje, upoznajete se sa organizacijom kao potrošačem.

Modul Buyer Behaviour**Upravljanje lancem nabavke, Supply Chain Management****Opis kursa**

Planiranje distribucije proizvoda je u tesnoj i permanentnoj vezi sa planiranjem proizvodnje i planiranjem potražnje pojedinih proizvoda. Sve informacije koje "kruže" između ova dva procesa pomažu pri donošenju boljih operativnih odluka na svim nivoima odlučivanja, uključujući i top menadžment. Jedinstven pristup na kursu uključuje i najnovija područja logistike, kao što je, na primer, logistika povraćaja.

Cilj kursa

Cilj kursa je da se upoznate sa pojmovima skladištenja, transporta, zaliha i rukovanja materijalima što značajno može unaprediti lanac, odnosno procese koji se kreću od nabavke repromaterijala za izradu nekog proizvoda do isporuke tog proizvoda krajnjem korisniku - kupcu, odnosno potrošaču.

Modul Business Management**Osnove menadžmenta, Management basics****Opis kursa**

Na kursu se upoznajete sa osnovnim pojmovima iz oblasti menadžmenta, planiranja, organizovanja, liderstva, kontrole, kao i sa bazičnim principima rada menadžera u savremenom poslovanju.

Cilj kursa

Cilj kursa je da steknete osnovna znanja iz oblasti menadžmenta i poslovne organizacije kako biste bolje mogli da razumete ulogu menadžera, radno okruženje i time brže ostvarite uspešnije poslovanje.

Modul Business Management**Funkcije menadžmenta, Management Functions****Opis kursa**

Na kursu se upoznajete sa osnovnim funkcijama menadžmenta - planiranjem, organizovanjem, vođenjem i kontrolom, kao i sa poslovima koji se od menadžera zahtevaju u svakoj od ovih funkcija.

Cilj kursa

Cilj kursa je da steknete znanja o osnovnim funkcijama menadžmenta kako biste bili u mogućnosti da ih primenite u svom svakodnevnom radu. Ovaj kurs pruža znanja koja predstavljaju osnovu za obradu daljih tema vezanih za menadžment.

Modul Business Management

Životni ciklus organizacije, Organization Life Cycle

Opis kursa

Sva živa bića prolaze kroz faze uspona i pada u luku koji počinje rođenjem, a završava se smrću. Organizacije kao i ljudi prolazi kroz životni ciklus tj. svaka organizacija ima svoj rast i starenje . Međutim, organizacije ne moraju, i nisu predodređene, da propadaju i stare; poslovi mogu da ostanu na najvišoj tački vitalnosti ili barem blizu nje dugo, a možda čak i neograničeno dugo. Organizacije se čak iz faza pada mogu i vratiti na te vrhove. Utvrđivanje stadijuma organizacije u životnom ciklusu omogućava prepoznavanje trenutnog stadijuma u životnom ciklusu organizacije (životnom putu organizacije od rađanja, odrastanja, zrelosti, starenja do umiranja). Na kursu se obrađuje pojam životnog ciklusa organizacije i faze životnog ciklusa. Takođe, predmet obrade su i glavne promene u toku životnog ciklusa, kao i tipicne greske brzog rasta i njihovo prepoznavanje.

Cilj kursa

Cilj kursa je da upozna polaznike sa pojmom životnog ciklusa i fazama. Polaznici mogu da nauče kako bi trebalo da izgleda životni ciklus preduzeća i da nauče da upravljaju životnim ciklusima organizacije. Takođe, će naučiti kako i zašto preduzeća rastu i umiru i šta je potrebno učiniti u različitim fazama životnog ciklusa organizacije da bi preduzeće zadržalo i poboljšalo svoju strategijsku poziciju.

Modul Business Management**Struktura i dizajn organizacije, Organization Structure and Design****Opis kursa**

Organizaciona struktura u preduzeću je logički povezana celina, sastavljena od organizacionih jedinica zaduženih za obavljanje pojedinih vrsta poslova. Organizacioni dizajn je proces u kom se obavljaju menadžerske aktivnosti na stvaranju modela organizacione strukture u skladu sa kontekstom organizacije. Dizajn se može prikazati organizacionom šemom ili slikom i opisom komponenata i veza organizacije. Na kursu se obrađuju pojmovi strukture i dizajna organizacije. Obrađuju se i osnovni tipovi strukture, osnovni koncepti dizajna i novi pristupi.

Cilj kursa

Osnovni cilj kursa je da se polaznici upoznaju sa pojmovima strukture i dizajna organizacije. Cilj kursa je da polaznike upozna sa osnovnim modelima organizacije i da nauče da primene stečeno znanje na praktičnim primerima.

Modul Business Management**Moć i autoritet, Power and Authority****Opis kursa**

Moć je sposobnost pojedinaca ili grupa da nametnu svoju volju drugima bez obzira na otpor. Moć kao sposobnost da se na druge utiče ima dosta sličnosti sa autoritetom, jer i autoritet pretpostavlja određenu moć. Međutim, moć i autoritet nisu identični pojmovi, neko može imati moć, a da pri tom nema autoritet, i obrnuto. Na kursu se obrađuje pojam moći i autoriteta, vrste moći i stilovi vođstva. Takođe, obrađuju se struktura i funkcije moći. Biće reči i o sticanju autoriteta i aktivnostima koje mogu uvećati autoritet.

Cilj kursa

Osnovni cilj kursa je da upozna polaznike sa pojmom i strukturom moći, oblicima i tipovima moći kao i sa pojmom autoriteta. Polaznici će naučiti i razliku između moći i autoriteta.

Modul Business Management**Organizaciono ponašanje, Organizational Behavior****Opis kursa**

Organizaciono ponašanje je naučna disciplina koja istražuje uzroke, oblike i posledice ponašanja ljudi u organizacijama. Cilj organizacionog ponašanja jeste da definiše ponašanje ljudi u organizacijama, da ga predvidi i, u meri u kojoj je to moguće, utiče na njega sa ciljem da se poboljšaju performanse organizacije i poveća zadovoljstvo njenih članova. Na kursu se obrađuje pojam organizacionog ponašanja i osnovni ljudski procesi, kao i teorije učenja i modifikacija organizacijskog ponašanja i teorije i stilovi rukovođenja. Biće reči i o pomoći, saradnji i konfliktima u organizacijama, kao i o društvenom uticaju, ličnoj moći, moći grupe i politike u organizaciji.

Cilj kursa

Organizaciono ponašanje ili ponašanje ljudi u organizacijama je jedno od područja organizacije i menadžmenta, koje je u stalnom usponu, pa je zato potrebno da se polaznici upoznaju sa kursom. Cilj je da polaznici shvate značaj ponašanja u organizaciji i osnovne pojmove.

Modul Business Management

Liderstvo, Leadership

Opis kursa

Liderstvo predstavlja proces uticaja i usmeravanja radnih aktivnosti članova organizacije ka ostvarivanju organizacionih ciljeva. Na kursu saznajete šta čini jednog pravog lidera i koliko je takva osoba neophodna svakoj uspešnoj organizaciji. Upoznajete se i sa razlikom između lidera i menadžera. Na kursu se obradjuje pojam liderstva i stilovi liderstva. Upoznajete sa vodjama koji su ostavili trag u istoriji. Izučavaju se lične osobine i ponašanje lidera, kao i razlike između lidera i menadžera.

Cilj kursa

Cilj kursa je da bolje razumete razlike između menadžera i lidera, steknete znanja o pristupu liderstvu, osobinama i kompetentnosti lidera. Teme koje obrađujete na kursu imaju cilj da Vam pomognu u razvijanju svesti o potrebi i načinima promene osobina koje nisu u skladu sa naučno prepoznatim načinima liderskog ponašanja u poslovnom okruženju. Cilj kursa je da saznate da se dobri lideri ne rađaju već stvaraju. Videćete koje tehnike je potrebno da poznajete da biste postali uspešan vođa; koje su ključne razlike između menadžera i lidera i da samo motivisani i zadovoljni zaposleni postižu maksimalne rezultate.

Modul Business Management**Menadžment znanja, Knowledge Management****Opis kursa**

Na kursu se upoznajete sa osnovnim principima upravljanja znanjem. Saznajete na koji način funkcioniše uspešno upravljanje znanjem i kako informacione tehnologije mogu da se koriste u menadžmentu znanja. Stičete uvid u važnost izgradnje sistema upravljanja znanjem, upoznajete se sa izgradnjom kulture učenja, kreiranjem infrastrukture upravljanja znanjem i obezbeđivanjem ekonomske isplativosti učenja.

Cilj kursa

Cilj kursa je da razumete razliku između podatka, informacije, znanja i mudrosti. Da znate razdvojiti važne od nevažnih informacija, da ste upoznati sa fazama i konkretnim alatima upravljanja intelektualnim kapitalom. Jedan od ciljeva je i da znate na koji način uče odrasli ljudi i kakav je značaj neformalnog obrazovanja danas.

Modul Business Management**Strategijski menadžment, Strategic Management****Opis kursa**

Na kursu se bavite menadžmentom preduzeća u uslovima delovanja, tzv. "imperativa promena", odnosno u uslovima kada promene stvaraju promene. Pored samog pojma, razmatrate ciljeve i aktivnosti strategijskog menadžmenta, uslove njegove primene, razloge i ulogu koju ima u savremenom poslovanju.

Cilj kursa

Cilj kursa je da se upoznate sa značajem koncepta, stvaranja i merenja vrednosti za strategijsko ponašanje. Da imate jasnu sliku odnosa uvećanja vrednosti za vlasnike i primene strategije i pratećih planskih obuka (projekti i biznis plan, pre svega). Da znate kako se ostvaruje tzv. "evolutivna kompetentnost" odnosno sposobnost ostvarivanja ciljeva u promenljivim uslovima.

Modul Business Management**Multinacionalne kompanije, Multinational Corporations****Opis kursa**

Poslednjih godina dolazi do ekspanzije nastajanja multinacionalnih kompanija. Na kursu se obrađuje pojam, vrste, specifičnosti i karakteristike multinacionalnih kompanija. Takođe, na kursu će se polaznici upoznati sa organizacionom strukturom i načinom rukovođenja u multinacionalnim kompanijama.

Cilj kursa

Osnovni cilj kursa je da se polaznici upoznaju sa radom i načinom funkcionisanja privrednih subjekata na međunarodnom tržištu. U uslovima slobodnog protoka novca i kapitala, globalizacije i multinacionalnih i transnacionalnih organizacija, poznavanje ovakve vrste poslovanja postaje neminovnost i preduslov za razumevanje ambijenta koji definiše regionalna i lokalna tržišta.

Modul Business Management

Organizacija vremena, Time Management

Opis kursa

Na kursu izučavate više ključnih oblasti vezanih za organizaciju vremena: prikupljanje i upravljanje informacijama, lično organizovanje, preuzimanje kontrole nad svojim životom, delegiranje, timski rad, strategije i tehnike upravljanja vremenom, zadaci i faze upravljanja projektima. Upoznajete se sa softverskim alatima za uspešno upravljanje vremenom.

Cilj kursa

Cilj kursa je da steknete osnovna znanja o ličnoj organizaciji i procesu izvršavanja obaveza u savremenom poslovnom okruženju, da saznate kako uspešan menadžer koristi i upravlja svojim i tuđim vremenom u cilju povećanja poslovne efektivnosti, efikasnosti i konkurentne sposobnosti organizacije. Cilj kursa je da budete u mogućnosti da procenite kako sami koristite vreme, prepoznate gde ono „curi” i da naučite kako da uspešno određujete prioritete, obavljate poslove. Takođe, cilj je da naučite i kako da odbacujete nebitne poslove kako bi postali uspešniji u svom privatnom i profesionalnom životu i kako bi živeli sa što manje stresa - brže i lakše.

Modul Business Management

Teorija rukovođenja, Leadership Theory

Opis kursa

„Menadžment znači raditi stvari na pravi način, a rukovođenje znači činiti prave stvari.“ Na kursu se obrađuje pojam rukovođenja, funkcije i zadaci rukovodioca, i faktori koji čine uspešnog rukovodioca. Polaznici će naučiti stilove rukovođenja i steći sliku o sopstvenom stilu rukovođenja, kao i da prilagode stil rukovođenja karakteristikama zaposlenih. Naučiće pojam i način delegiranja kao i primenu teorija motivacije u praksi i ključne komponente procesa nagrađivanja.

Cilj kursa

Cilj kursa je da nauči polaznike osnovnim pojmovima iz rukovođenja i načine kako da poboljšaju svoje menadžerske veštine. Spoznaće tehnike za uspešnije vođenje tima i da nauče kada da preuzmu kontrolu, a kad da puste druge da donose odluke, preuzimaju rizike, pa čak i greše. Takođe, polaznici će naučiti da naprave jak tim saradnika koji radi odlično ne zato što im se kaže već zato što to žele

HIGHER DIPLOMA IN SALES AND MARKETING MANAGEMENT

Modul Social Marketing**Društveni marketing, Social Marketing****Opis kursa**

Društveni marketing je primena marketinga u procesu realizacije društvenih ciljeva koji kao rezultat nemaju prvenstveno dobit nego zadovoljenje potreba koje imaju opštedruštveni/socijalni karakter, odnosno, primenjivanje marketinga uz druge koncepte i tehnike da bi se postigli specifični ciljevi ponašanja orijentisanog na opšte dobro. Polaznici će učiti osnovne termine, razloge primene i svrhu društvenog marketinga. Takođe, biće upoznati i sa procesom društvenog marketinga i specifičnim vrstama.

Cilj kursa

Cilj kursa je da upozna polaznike sa pojmom društvenog marketinga kao i razlici od poslovnog marketinga. Cilj kursa je da polaznici nauče da prepoznaju želje, potrebe i interese ciljnog tržišta i da pruže željeno zadovoljstvo delotvornije od konkurencije poboljšavajući dobrobit potrošača i društva. Takođe, polaznici bi trebalo da nauče da usklade tri motiva pri određivanju svoje marketinške politike: dobit firme, želje potrošača i interes društva

Modul Integrated Marketing Communications

Integrirane marketing aktivnosti, Integrated Marketing Communications

Opis kursa

Integrirane marketing aktivnosti predstavljaju najsavremeniji sklop marketing tehnika na koje se stavlja akcenat prilikom formiranja elemenata promocijskog miksa i promotivnog plana. Pod pojmom integriranih marketing komunikacija podrazumeva se kombinovanje i koordinisanje marketing komunikacija koje preduzeću stoje na raspolaganju, u cilju saopštavanja jasne, dosledne, uverljive i konkurentne poruke ciljnim auditorijumima o preduzeću i njegovoj ponudi.

Cilj kursa

Osnovni cilj kursa je da nauči polaznike koje su potrebne za upravljanje integriranim poslovnim aktivnostima u cilju ostvarivanja odnosa sa ciljnim javnostima koji se zasnivaju na lojalnosti i poverenju. Takođe, da nauči veštinu za dugotrajno i stabilno pozicioniranje proizvoda/usluge i imena organizacije ili institucije u svesti ciljnih javnosti.

Modul Integrated Marketing Communications

Efektivna poslovna komunikacija, Effective Business Communication

Opis kursa

Na kursu obrađujete pojam odnosa s javnošću, različite vidove komunikacije i njihov uticaj na odnose među ljudima, s posebnim akcentom na poslovne odnose. Oblasti koje kurs pokriva su: poslovna komunikacija, metode komunikacije, pisana komunikacija, nastupanje u medijima, elektronska komunikacija, komunikacija u grupama, verbalna i neverbalna komunikacija, grupe i timovi u organizaciji, neformalne i formalne grupe, odnosi unutar grupa (timova) i faze razvoja grupa (timova), intervju, tabelerno i grafičko prikazivanje podataka, primena grafikona i dijagrama u praksi i studija slučaja.

Cilj kursa

Cilj kursa je da se obučite za uspješno vođenje komunikacije, naročito u poslovnom ambijentu, da steknete uvid u sve vidove pisane komunikacije, rad u timu i primenu različitih vizuelnih sredstava u toku prezentacije. Jedan od ciljeva je i osveščivanje važnosti neverbalne komunikacije.

Modul Integrated Marketing Communications

Veštine jasne i uverljive prezentacije, Skills of Clear and Convincing Presentation

Opis kursa

Na kursu će polaznici naučiti metode i tehnike kako da održe uspešnu prezentaciju. Naučiće da kontrolišu svoju nervozu i da pošalju poruku koja je jasna i uverljiva. Učiće kako da motivišu, ubede i zadrže pažnju grupe. Na kursu će biti reči i o korišćenju govora tela i slanju neverbalnih poruka za postizanje efektivne prezentacije. Polaznici će saznati koje su najčešće greške koje 97% predavača pravi i kako da budu među preostalih 3%.

Cilj kursa

Cilj kursa je da vas nauči veštinama prezentacije i tehnikama pričanja koje će vam pomoći da izgradite samopouzdanje i dobijete punu pažnju slušalaca. Na kursu ćete otkriti kako da podstaknete publiku da učestvuje.

Modul Integrated Marketing Communications

Efektivne tehnike pisanja, Effective Writing Techniques

Opis kursa

Na kursu učite tehnike pisanja, načine obraćanja i vrste formi koje se koriste u pisanoj poslovnoj komunikaciji. Učite šta da izbegavate pri pismenom obraćanju, a šta daje poseban pečat Vašem pismu ili izveštaju, kako da budete koncizni i jasni i postignete najveći uticaj na onoga kome je Vaša pisana reč namenjena kako bi u potpunosti ostvarili svoje ciljeve.

Cilj kursa

Cilj kursa je da steknete veštine pisane poslovne komunikacije, da se na pravi način obraćate svojim postojećim i potencijalnim poslovnim saradnicima za postizanje maksimalnih rezultata.

Modul Brands and Branding

Branding

Opis kursa

Na kursu se polaznici upoznaju sa temama kao što su oglašavanje, promotivne strategije i kreiranje brenda. Po definiciji The Institute of Practitioners in Advertising: „Oglašavanje je najubedljivija prodajna poruka upućena pravim potencijalnim kupcima proizvoda ili usluge po najnižoj mogućoj ceni“. Promotivne strategije zasnivaju se na skupu različitih komunikacijskih aktivnosti pomoću kojih organizacija, služeći se različitim medijima, ličnim ili opštim uveravanjem, nastoji da svoj proizvod/uslugu učini poznatim kupcima, sa ciljem da obezbedi određeni potražnju za istim. Kreiranje brenda je veoma dug i zahtevan stvaralački proces. Vlasnici robnih marki neprestano moraju da brinu o održavanju kvaliteta i vrednosti svojih marki. One uvek moraju uvažavati ukus potrošača, ali se moraju i razvijati tako da ostanu privlačne čak i u okruženju koje se neprekidno menja.

Cilj kursa

Cilj kursa je da upozna polaznike sa pojmom oglašavanja i promotivnim strategijama. Takođe, polaznici se obučavaju da prepoznaju ulogu i koncept Brenda, kao da se upoznaju sa upravljanjem brendom i njegovim pozicioniranjem.

Modul Brands and Branding**Promotivni marketing, Promotional Marketing****Opis kursa**

Promocija zauzima značajno mesto u marketingu i jedan je od četiri osnovna instrumenta marketinga. Na kursu se izučavaju pojam promocije i instrumenti i aktivnosti promocije. Polaznici će izučavati vrste promotivnih strategija koje služe da se proizvod ili usluga približe kupcima i da se obezbedi tražnja za njima.

Cilj kursa

Cilj predmeta je da se polaznici upoznaju sa pojmom promotivnog marketinga i promotivnim strategijama, kao i da nauče formulisanje promotivnih strategija. Polaznici će se upoznati i sa osnovnim instrumentima promocije i osnovnim principima planiranja promotivnih aktivnosti.

Modul Brands and Branding**Stil i personalni marketing, Style and Personal Marketing****Opis kursa**

Na kursu se upoznajete sa ličnim i korporativnim stajlingom. Učite kako da imidž podredite svojoj ličnosti i kako da stvorite imidž koji ističe jednu ili više poželjnih osobina. Upoznajete se i sa univerzalnim principima i neverbalnim porukama koje emitujete u svakodnevnom životu i radu.

Cilj kursa

Cilj kursa je da svesnije doživljavate svoj stil, da znate koliko je značajno prilagođavanje stila ličnosti i kako to utiče na poruke koje želite da pošaljete. Lični marketing zavisi najviše od Vas. I cilj kursa je da u tome postignete uspeh koji će Vam pomoći da budete poslušete.

Modul Brands and Branding

Kreativnost i inovativnost, Creativity and Innovation

Opis kursa

U godini koju je Evropski parlament proglasio Godinom kreativnosti i inovativnosti, Business Academy uvodi u program kurs Kreativnost i inovativnost. Današnje vreme je vreme brzih i čestih promena i ako organizacija, ali i svi zaposleni u njoj nisu toga svesni, ne samo da se organizacija neće dalje razvijati, nego je „osuđena“ na gubitak i svoje trenutne tržišne pozicije. Otpori inovativnosti su mnogobrojni, od onih ličnih, preko socioloških, kulturnih do ekonomskih. Na kursu ćete se upoznati sa novim načinima prevazilaženja ovih problema, kao i načinima i tehnikama da stimulišete vaše kreativne potencijale i potencijale vašeg tima. Kurs će vas podstaći na kreativno razmišljanje i timski rad, I naučiti da identifikujete prilike za unapređenje i pretvaranje postojećih problema u mogućnosti za dalji razvoj.

Cilj kursa

Kreativno razmišljanje je osnova svakog biznisa. Osnovni cilj kursa je da vas upozna se sa praktičnim alatima i tehnikama koji mogu da podstaknu kreativno razmišljanje i inovacije. Cilj kursa je da naučite kako da rešavanjem problema i procenom trenutne situacije dođete do ideja za unapređenje.

Modul Financial Management**Korporativne finansije, Corporate Finance****Opis kursa**

Na kursu finasijski menadžment obradjuju se finasiranje preduzeća, poreski sistemi i poreska politika, organizacija finasijskog menadžmenta, finasijsko tržište i finasijski sistem, organizacija i tehnika platnog prometa, kao i informacioni sistem finansija.

Cilj kursa

Sticanje osnovnih znanja iz oblasti finansija i računovodstva, kao suštinskih preduslova za dalje izučavanje primene informacionih i komunikacionih tehnologija (i programiranja) u oblasti vođenja finansija i računovodstva u preduzećima. Uvideti značaj izučavanja finansija i računovodstva za poslovanje preduzeća. Shvatiti principe finansiranja i upravljanja finasijskim i materijalnim poslovanjem.

Modul Financial Management**Osnove ekonomije, Basics of Economics****Opis kursa**

Na kursu se obrađuje pojam ekonomije kao nauke i ekonomski principi i zakoni. U okviru kursa biće obrađeni i pojmovi ponude i tražnje, kao i teorija cena.

Cilj kursa

Osnovni cilj kursa je da se polaznici upoznaju sa osnovnim kategorijama i zakonima savremene robne privrede, kao i sa tržištem i mehanizmom njegovog funkcionisanja.

Modul Financial Management**Mikroekonomija, Microeconomics****Opis kursa**

Na kursu se obrađuje pojam mikroekonomije, preduzeća, domaćinstva, tržišta i odnosi koji vladaju među njima.

Cilj kursa

Upoznajte se sa osobenostima pojedinačnih privrednih subjekata na tržištu i bićete u stanju da razumete celokupni ciklus proizvodnje, raspodele i potrošnje u pojedinoj privredi u određenom vremenskom periodu.

Modul Financial Management

Makroekonomija, Macroeconomics

Opis kursa

Na kursu se obrađuje pojam makroekonomije i makroekonomska politika. Biće reči i o otvorenoj privredi.

Cilj kursa

Upoznajte se sa osnovnim principima varijablama i metodama makroekonimije, sa fiskalnom i monetarnom politikom, internacionalizacijom proizvodnje i kapitala i sa globalizacijom.

Modul Financial Management

Međunarodne finansije, International Finance

Opis kursa

Ključne celine u međunarodnim finansijama su teorija i politika bilansa plaćanja, sistem i politika deviznih kurseva, finansijska i devizna tržišta i međunarodna kretanja kapitala.

Cilj kursa

Mogućnost donošenja poslovnih odluka na makro i mikro nivou u kontinuiranom procesu finansijske globalizacije i integracije.

Modul Financial Management**Upravljanje finansijskim rizikom, Financial Risk Management****Opis kursa**

Na kursu se obrađuje definicija rizika, osnovne vrste rizika i osnovne vrste finansijskih rizika. Takođe će biti obrađene metode upravljanja finansijskim rizicima i najbolja praksa u upravljanju rizicima, kao i Basel II standard.

Cilj kursa

Osnovni cilj kursa je upoznavanje sa vrstama rizika u bankarstvu, principima i najboljom praksom „Risk Managementa“. Takođe, polaznici se upoznaju sa kompleksnim okruženjem u kome banke posluju.

Modul IT korisničke veštine, Modul IT User Skills**Osnove IT (ECDL 1), Concepts of IT (ECDL 1)****Opis kursa**

Na kursu se upoznajete sa osnovnim pojmovima vezanim za računare: hardver, softver i informacione mreže. Stičete znanje i o upotrebi informacionih tehnologija u svakodnevnom životu, o zaštiti i sigurnosti, autorskim pravima i zakonu.

Cilj kursa

Cilj kursa je da znate sastav računara u smislu hardvera i softvera, neke od koncepata IT-a poput skladištenja podataka i memorije. Da poznajete primenu informacionih mreža u računarstvu i da budete svesni primenljivosti softverskih aplikacija u skladu sa zakonskim odredbama kojima je to regulisano.

Modul IT korisničke veštine, Modul IT User Skills**Korišćenje računara i upravljanje fajlovima (ECDL 2), Using Computers and File Management (ECDL 2)****Opis kursa**

Na kursu učite da koristite računar i manipulišete fajlovima. Stičete znanje o osnovnim funkcijama i radu operativnog sistema, podešavanju desktop okruženja, virusima i korišćenju antivirusnog softvera.

Cilj kursa

Cilj kursa je da savladate upotrebu računara i rad sa fajlovima, upotrebu opštih funkcija računara i njegovog operativnog sistema, kao i da možete samostalno da se oslanjate na ugrađenu pomoć i zaštitite svoj računar.

Modul IT korisničke veštine, Modul IT User Skills**Tekst procesor (ECDL 3), Text Processor (ECDL 3)****Opis kursa**

Na kursu učite da radite sa tekstom: otvarate, zatvarate i formatirate dokumenta ili aplikacije, unosite i menjate tekst, ubacujete i formatirate slike, tabele i dijagrame, pravite cirkularno pismo, pripremate za štampanje i štampate tekst.

Cilj kursa

Cilj kursa je da samostalno možete da obavljate svakodnevne zahteve za kreiranjem, različitim formatiranjem dokumenata spremnih za distribuciju uz korišćenje naprednih opcija obrade teksta.

Modul IT korisničke veštine, Modul IT User Skills**Tabelarno izračunavanje (EDCL 4), Spreadsheets (EDCL 4)****Opis kursa**

Na kursu učite kako se kreiraju, formatiraju, modifikuju i koriste spreadsheet-ovi spremni za distribuciju odnosno razvijanje, formatiranje i korišćenje radnih listova. Stičete znanje potrebno za generisanje i primenu standardnih funkcija, matematičkih i logičkih formula. Pored toga, savladavate napredne operacije za kreiranje i formatiranje grafikona.

Cilj kursa

Cilj kursa je da razumete koncept programa za rad sa tabelama i da možete da demonstrirate kvalitetnu sposobnost korišćenja istih aplikacija u svrhe poslovnih izračunavanja i izveštavanja.

Modul IT korisničke veštine, Modul IT User Skills**Baze podataka (ECDL 5), Database (ECDL 5)****Opis kursa**

Na kursu učite kako se koriste aplikacije, tabele, forme, prikazuju podaci iz baze, izrađuju izveštaji i pripremaju izlazne informacije (štampa).

Cilj kursa

Cilj kursa je da razumete bolje sam koncept baze podataka, organizujete i uređujete podatke i da znate da kreirate izveštaje vezane za baze podataka.

Modul IT korisničke veštine, Modul IT User Skills**Poslovne prezentacije (EDCL 6), Business Presentations (EDCL 6)****Opis kursa**

Na kursu obrađujete postupke kreiranja prezentacija i slajdova, ubacivanja šablona, formatiranja teksta, unosa slika, upotrebe grafičkih elemenata, kao i pripreme za štampu, štampe i distribucije prezentacije i njenih elemenata.

Cilj kursa

Cilj kursa je da savladate rad sa alatkama za izradu efektivnih poslovnih prezentacija na računaru, tj. da znate da napravite, formatirate, izmenite i pripremite prezentaciju koristeći različite slajdove za prikaz i štampani oblik. Da umnožavate i premeštate tekst, slike i grafikone unutar prezentacije i između više prezentacija, kao i da koristite razne efekte prelaza.

Modul IT korisničke veštine, Modul IT User Skills Informacije i komunikacija (ECDL 7), Poslovna inteligencija, Information and Communication (ECDL 7), Business Intelligence

Opis kursa

Na kursu se upoznajete sa Intranet i Internet pojmovima i protokolima, zaštitom na Internetu, korišćenjem *browser*-a i Internet pretrage, kao i upotrebom elektronske pošte i pripadajućih softvera. Učite osnovne tehnike pretraživanja Interneta, uz osvrt na najveće svetske pretraživače i specijalizovane pretraživače. Saznajete kako da uz maksimalnu uštedu vremena pronađete kvalitetne i validne poslovne informacije radi donošenja odluka. Učite arhiviranje i upravljanje podacima koje ste pronašli na Internetu.

Cilj kursa

Cilj kursa je da bolje razumete koncepte i termine vezane za korišćenje Interneta u poslovne svrhe i da možete da demonstrirate sposobnost korišćenja web pretrage i elektronske pošte, kao i da vreme provedeno na Internetu možete maksimalno efikasno da iskoristite za pronalaženje željenih poslovnih informacija.

Modul Engleski jezik, Modul English**Engleski srednji nivo, English Intermediate Level****Opis kursa**

Na kursu ovladavate širokim spektrom funkcija engleskog jezika, u pismenoj i usmenoj formi. Vežbate kako da učestvujete u konverzaciji sa govornikom kome je engleski jezik maternji.

Cilj kursa

Cilj kursa je da steknete znanje potrebno da izrazite svoje mišljenje vezano za apstraktne teme na engleskom jeziku, da razumete različite instrukcije, vodite razgovor na teme iz već poznatih Vam oblasti i da možete o svemu tome samostalno praviti beleške.

Modul Engleski jezik, Modul English**Engleski viši nivo, English Upper Intermediate Level****Opis kursa**

Na kursu sistematizovano prelazite veći deo gramatike engleskog jezika i ovladavate terminima vezanim za poslovanje u savremenom svetu. Osposobljavate se za korišćenje jezika u deskriptivne i narativne svrhe, i to kako u usmenoj tako i u pisanoj formi.

Cilj kursa

Cilj kursa je da naučite da izražavate mišljenja vezana za različite teme, vodite pisanu poslovnu korespondenciju. Da možete da razgovorate i učestvujete na poslovnim sastancima uz korišćenje terminologije vezane za savremeno poslovanje i da možete praviti beleške u situacijama kada neko govori.

Modul Engleski jezik, Modul English**Poslovni engleski jezik, Business English****Opis kursa**

Na kursu učite različite oblasti počev od toga kako uopšte započeti rad u nekoj kompaniji i kako napisati CV i propratno pismo, preko toga kako se ponašati na samom razgovoru za posao, zatim, poslovne sastanke, poslovne ručkove, pregovore, vođenje prezentacija i još mnogo toga. Akcenat je na konverzaciji i unapređenju govornih sposobnosti.

Cilj kursa

Cilj kursa je da usvojite termine vezane za poslovanje u savremenom svetu. da se obučite za pismenu poslovnu korespodenciju i aktivno učestvovanje na poslovnim sastancima i konferencijama na kojima se zahteva dobro poznavanje engleskog jezika.

Modul Engleski jezik, Modul English**Veštine poslovnog pisanja na engleskom, Skills of Business Writing in English****Opis kursa**

Na kursu se upoznajete sa delovima poslovnog pisma, osnovnim odlikama i funkcijama poslovnog pisma, jezikom i stilovima poslovnog pisma. Takođe, obrađujete i komercijalnu dokumentaciju, oblike i posebne vrste poslovnog pisma, proces i efekte komuniciranja.

Cilj kursa

Cilj kursa je da se osposobite za pismenu poslovnu komunikaciju i korespondenciju na engleskom jeziku.