

BusinessAcademy

www.biznis-akademija.com

PRODAJA I MENADŽMENT PRODAJE

-plan i program 2010-

Program Prodaja i menadžment prodaje pruža znanje neophodno za početak prodajnog procesa, odlično pozicioniranje na tržištu i unapređenje jedne od danas najprofitabilnijih delatnosti, prodaje. Uspešna prodaja nije samo u „šta prodajemo“, već je nužno i pažljivo odabrano i isplanirano „kako prodajemo“. Savremena neodvojivost marketinških aktivnosti i prodajnog procesa diktira opstanak „najjačih“ na tržištu - onih koji znaju spojiti „šta“ i „kako“.

Upoznajte se sa veštinama i tehnikama koje primenjuju najbolji!

Oblast BUSINESS SKILLS

Modul Biznis, Modul Business**Poslovna dokumentacija, Business Documentation****Opis kursa**

Na kursu se upoznajete sa vrstama i elementima komercijalne i poslovne dokumentacije, načinima njihove izrade i arhiviranja u pisanoj i elektronskoj formi. Stičete uvid u asistenciju menadžmentu prilikom kreiranja i unapređenja poslovanja sa finansijskog i tržišnog aspekta, kao i korišćenjem informacionih tehnologija i Interneta u poslovanju.

Cilj kursa

Cilj kursa jeste da dobro ovladate izradom i organizacijom poslovne dokumentacije. Cilj kursa je da dobro ovladate izradom organizacijom dokumentacije i da naučite samostalno da kreirate i proveravate ugovore.

Modul Biznis, Modul Business**Poslovno pravo, Business Law****Opis kursa**

Materija je koncipirana tako da upozna učesnike/ce sa osnovnim tematskim oblastima Poslovnog prava i pripremi ih da stečena znanja koriste u svakodnevnom poslovanju i menadžmentu. U okviru modula obrađuju se sledeće tematske oblasti: pojam i sadržaj poslovnog prava; pojam, vrste i osnovna obeležja poslovnih organizacija; mehanizmi regulacije ponašanja poslovnih subjekata; pojam i sadržaj industrijske i intelektualne svojine; i osnovne vrste i funkcije hartija od vrednosti.

Cilj kursa

Osnovni cilj kursa je da osposobi polaznike/ce za sintetičko teorijsko i praktično razumevanje ključnih pitanja Poslovnog prava. U okviru predmeta polaznici obrađuju pojam, sadržaj i osnovne tematske oblasti poslovnog prava, u funkciji osposobljavanja polaznika/ca da prepoznaju i koriste poslovno pravo u regulisanju poslovanja i menadžmenta.

Modul Biznis, Modul Business**Poslovna etika pojedinca i organizacije, Business Ethics****Opis kursa**

Na kursu se obrađuje etika u savremenom poslovanju. Izučava se pojam morala i etike, pojam radnog morala i poslovne etike. Obraduje se i pojam odgovornosti u poslovanju, etičke norme i kodeksi.

Cilj kursa

Cilj kursa je da se usvoji pojam morala i etike u savremenom poslovanju i njihov uticaj na radne odnose i odnose sa klijentima. Cilj primene poslovne etike i primera iz prakse je da se polaznici upoznaju sa problemima iz prakse i načinom njihovog rešavanja

Modul Marketing, Modul 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 Marketing, Modul 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 Marketing, Modul 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 Marketing, Modul 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 izvještaja i marketinškog obaveštavanja, kao i sistem analitičkog marketinga.

Modul Marketing, Modul Marketing**Odnosi s javnošću, Public Relations****Opis kursa**

Kurs predstavlja smišljen i planiran pristup generalnom definisanju aktivnosti odnosa s javnošću na izgradnji identiteta, imidža i reputacije organizacije. Na kursu se upoznajete sa najvažnijim temama iz oblasti odnosa sa javnošću, a to su: pojam i definisanje odnosa s javnošću, zadaci stručnjaka za odnose s javnošću, organizovanje poslova vezanih za upravljanje odnosima s javnošću u preduzeću, etička pitanja i profesionalno ponašanje, mediji i odnosi s medijima i samo upravljanje odnosima s javnošću.

Cilj kursa

Obuka ima za cilj sticanje znanja i veština neophodnih za definisanje, implementaciju i evaluaciju strategija i taktika odnosa s javnošću, kao i ovladavanje teorijskim i praktičnim znanjima za obavljanje strateške funkcije odnosa s javnošću u organizaciji. Akcenat je dat na praktičnim primerima i vežbama, a namenjen je pre svega onima koji su na početku karijere u Odnosima sa javnošću ili žele da konkurišu na poslove u ovoj struci. Kurs je osmišljen da predoči i zamke koje ovaj posao nosi i da polaznike pripremi da se sa njima izbore na najbolji mogući način.

Modul Marketing, Modul Marketing**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 Marketing, Modul Marketing

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 Prodaja, Modul Sales**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 Prodaja, Modul Sales**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 Prodaja, Modul Sales**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 Prodaja, Modul Sales**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 Prodaja, Modul Sales**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 Prodaja, Modul Sales**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 prodavaca (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 Prodaja, Modul Sales**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 Prodaja, Modul Sales**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 Prodaja, Modul Sales**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 Finansije i računovodstvo, Modul Finance and Accounting

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 Finansije i računovodstvo, Modul Finance and Accounting**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 Finansije i računovodstvo, Modul Finance and Accounting

Racio brojevi, Racio Numbers

Opis kursa

Na kursu se upoznajete sa osnovnim pojmovima profitabilnosti, povratka na vlasnički kapital (ROE), povratka ulaganja (ROI) i likvidnosti. Na kursu se posebno objašnjava odnos kapitala i ukupnog kapitala - poluga, novčani tok i produktivnost.

Cilj kursa

Cilj kursa je da ovladate veštinom procene i klasifikacije postignute visine bilo kojeg prinosa od vlasničkog kapitala. Da možete da odredite da li je važnija likvidnost ili profitabilnost i da objasnite zašto je to tako. Cilj je i da znate da izračunate equity ratio i obrazložite zašto je equity ratio od ključnog značaja za kompaniju. Da znate da definišete i objasnite pojam poluge (gearing), izračunate i objasnite faktore koji utiču na kreditni rejting kompanije.

Modul Finansije i računovodstvo, Modul Finance and Accounting**Ekonomika preduzeća, Enterprise Economics****Opis kursa**

Na kursu ćete se upoznati sa osnovnim pojmovima iz oblasti ekonomije, organizacije i preduzeća. Načinom na koji preduzeća privređuju, sredstvima preduzeća kao i sa osnovama upravljanja i organizovanja rada preduzeća u savremenim uslovima poslovanja.

Ciljevi kursa

Cilj kursa je da polaznicu steknu osnovne pojmove iz ove oblasti i da bolje razumeju okruženje u kojem treba da rade, kao i da steknu sliku o stalnim promenama, izazovima i šansama koje karakterišu savremeno poslovanje.

Modul Finansije i računovodstvo, Modul Finance and Accounting**Finansijske institucije, Financial Institution****Opis kursa**

Na kursu se obrađuju vrste finansijskih institucija, banke, osiguravajuća društva, investicioni i penzioni fondovi i leasing kompanije.

Cilj kursa

Upoznavanje sa osnovnim depozitnim i nedepozitnim finansijskim institucijama koje funkcionišu na finansijskom tržištu pored centralne banke i berze.

Modul Finansije i računovodstvo, Modul Finance and Accounting**Elektronsko bankarstvo, E-banking****Opis kursa**

Definisanje i oblici elektronskog bankarstva, svetska praksa, domaća praksa, arhitektura sistema elektronskog bankarstva, sistemi zaštite plaćanja.

Cilj kursa

Upoznavanje sa osnovnim funkcijama elektronskog bankarstva, prednostima manama kao i sa perspektivama razvoja u ovoj oblasti.

Modul Menadžment i poslovna organizacija, Modul Management and Business organization

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 Menadžment i poslovna organizacija, Modul Management and Business organization

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 Menadžment i poslovna organizacija, Modul Management and Business organization

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 Menadžment i poslovna organizacija, Modul Management and Business organization

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 Menadžment i poslovna organizacija, Modul Management and Business organization

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 Menadžment i poslovna organizacija, Modul Management and Business organization

Upravljanje promenama, Change Management

Opis kursa

Ne tako davno promena se smatrala nenormalnim stanjem koje se mora nekako prebroditi pre nego što se sve vrati na staro. Dolaskom informatičke revolucije promene su postale neminovne. No kada se dogode, mnogim zaposlenima nedostaje šire znanje o razlozima zbog kojih su novi sistemi ili nove strukture neophodne. Na kursu se obrađuju ciljevi, faze i uslovi upravljanje promenama, kao i metode i tehnike uvođenja promena. Akcenat se stavlja na otpore promenama i načine redukovanje otpora, kao i strategije savladavanja otpora promenama.

Cilj kursa

Cilj kursa je da polaznici upoznaju osnovne pojmove uvođenja promena i njihovo iniciranje i da identifikuju glavne pokretače koji se obično nalaze u osnovi potreba za promenom. Naučiće kako da sarađuju sa osobama uključenim u proces promene kako bi pridobili njihovu podršku i osigurali pozitivan ishod za poslovanje. Takođe, će naučiti kako da prevaziđu čuvenu rečenicu: „Oduvek smo tako radili“.

Modul Menadžment i poslovna organizacija, Modul Management and Business organization

Kvantitativne metode u poslovanju, Quantitative Methods for Business

Opis kursa

Na kursu se upoznajete sa operacionim istraživanjima u elektronskom poslovanju, numeričkim metodama u finansijama, statističkim modelima u finansijama, statističkim metodama u marketingu, elementima dinamičke analize, teorijom igara, metodama optimizacije, pouzdanosti i raspoloživosti računarskih sistema. Početne methodske jedinice obuhvataju analizu ponude i tražnje, kao i troškova, prihoda i dobitka kao osnovnih parametara poslovanja. Zatim sledi upoznavanje sa predstavljanjem podataka i sa osnovama njihovog tumačenja. Potom se sagledavaju osnove procesa poslovnog odlučivanja, kao i značaj marketing istraživanja za odlučivanje sa primerima primene u praksi. Na kraju, obrađena je i teorija igara.

Cilj kursa

Cilj kursa je da steknete znanje o osnovnim teorijskim i praktičnim elementima matematike za potrebe strukovnih zanimanja iz oblasti menadžmenta i mogućnostima primene matematičkih rešenja u problemima vezanim za upravljanje. Cilj kursa je upoznavanje sa osnovama prikupljanja, predstavljanja i analize podataka, kao i upoznavanje sa primenom modela istraživanja i odlučivanja u marketinškoj praksi.

Modul Menadžment i poslovna organizacija, Modul Management and Business organization

Menadžment znanja, Knowledge Management

Opis kursa

Na kursu se upoznajete sa osnovnim principima upravljanja znanjem. Saznajete na koji način funkcionise 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 Menadžment i poslovna organizacija, Modul Management and Business organization

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 Menadžment i poslovna organizacija, Modul Management and Business organization

Krizni menadžment

Opis kursa

Na kursu će se obrađivati prevencija i upravljanje krizama. Takođe, polaznici kursa će imati prilike da se osposobljavaju za primenu veština kriznog menadžmenta u raznim oblastima prakse. One podrazumevaju analitičke veštine, krizno komuniciranje i cost benefit analize u sferi kriznog menadžmenta. Biće reči o i krizi u industriji, energetici, turizmu, ugostiteljstvu i sportu, raznim granama javne uprave, vojnim i policijskim organizacijama, saobraćaju, zaštiti životne sredine, obrazovanju, zdravstvu i finansijskim institucijama.

Cilj kursa

Cilj kursa je upoznavanje polaznika sa procesom planiranja, organizovanja i vođenja organizacije u pretkriznom, kriznom i postkriznom periodu. Polaznici će naučiti da u složenom geopolitičkom, bezbednosnom i konkurentskom okruženju procenjuju i prate negativne događaje, akcije konkurencije, obaveštajne, kriminalne, terorističke i druge bezbednosne pretnje, političke, ekonomske i druge rizike koji dovode do kriza organizacije.

Modul Menadžment i poslovna organizacija, Modul Management and Business organization

Upravljanje rizikom, Risk Management

Opis kursa

Upravljanje rizikom ili menadžment rizika je proces aktivnosti i pristup menadžmenta usmeren na očuvanje imovine i prinosne moći preduzeća i sprečavanje rizika gubitka, posebno slučajnih i nepredviđenih. Rizik se može smanjiti tako da se preduzmu preventivne akcije i povećaju mere opreza, da se izdvoje fondovi za plaćanje gubitaka ili da se rizik prebaci na nekog drugog kao što su osiguravajuća društva. Na kursu će polaznici učiti definiciju, procenu i merenje rizika. Obrađivaće se izvori opasnosti i procena opasnosti kao i procena rizika i planiranje upravljanja krizom. Takođe, biće obrađeni pristupi procene rizika u procesima rada i projektima kao i metode za smanjivanje rizika.

Cilj kursa

Osnovni cilj kursa je da polaznici nauče teoriju i primere iz prakse upravljanja rizikom koja će im pomoći u formulisanju, analizi, razvoju i implementiranju strategija za uspešno upravljanje rizikom.

Modul Menadžment i poslovna organizacija, Modul Management and Business organization

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 Menadžment i poslovna organizacija, Modul Management and Business organization

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

Modul Menadžment i poslovna organizacija, Modul Management and Business organization

Upravljanje konfliktima, Conflict Management

Opis kursa

Istraživanja pokazuju da dve trećine svih problema vezanih uz radnu uspešnost proizlaze iz konflikata na radnome mestu, a nisu posledica nedovoljne obučenosti ili nedostatka motivacije. Rešavanje konflikata (upravljanje konfliktima) je osnova uspešnog menadžmenta organizacije i kvalitetne poslovne komunikacije. Na kursu se obrađuje pojam konflikata, osnovne definicije i klasifikacije konflikata. Izučava se veština upravljanja konfliktima, kao i potrebne lične sposobnosti i njihova procena za upravljanje konfliktima.

Cilj kursa

Cilj ovog kursa je da polaznici uvide značaj upravljanja konfliktima i da saznaju šta je suština konfliktne situacije. Na kursu će polaznici naučiti kako se efektno rešavaju konflikti i kako se upravlja konfliktima. Polaznici će sagledati uticaj ličnosti na konflikte kao i način komunikacije temeljen na svojoj ličnosti i kako taj način prilagoditi komunikaciji drugih osoba da se konflikt ukloni ili spreči. Naučiće da sa manje stresa komuniciraju s "teškim" osobama i da smanje konflikte s klijentima i saradnicima.

Modul Menadžment ljudskih resursa, Modul Human Resources Management

Osnove menadžmenta ljudskih resursa, Human Resource Management

Basics

Opis kursa

Na kursu se upoznajete sa pojmom ljudskih resursa. Dobijate odgovor na pitanje kako i zašto su ljudi postali "ljudski resursi". Saznajete koji su to osnovne aktivnosti upravljanja ljudskim resursima. Upoznajete se sa definicijom menadžmenta ljudskih resursa i sa ciljevima i osnovnom ulogom menadžmenta ljudskih resursa.

Cilj kursa

Cilj kursa je se upoznate sa osnovnim pojmovima menadžmenta ljudskih resursa. Kurs predstavlja uvod u celu problematiku ljudskih resursa i priprema polaznike na posebne kurseve koji obradjuju pojedinačne aktivnosti upravljanja ljudskim resursima.

Modul Menadžment ljudskih resursa, Modul Human Resources Management

Planiranje ljudskih resursa, Human Resource Planning

Opis kursa

Na kursu se upoznajete sa procesom planiranja ljudskih resursa. Saznajete da je planiranje proces u kome se obezbedjuje odgovarajućih broj potrebnih ljudi u organizaciji. Takođe, upoznajete se sa zlatnim pravilom menadžmenta ljudskih resursa – staviti prave ljude na prava mesta – kako bi se povereni zadaci obavili efikasno i efektivno.

Cilj kursa

Cilj kursa je da se upoznate sa ciljevima i procesom planiranja ljudskih resursa. Da naučite da uspešno uradite procenu postojećih i budućih ljudskih resursa, kao i da naučite da predvidite tražnju i ponudu za ljudskim resursima i uskladite je.

Modul Menadžment ljudskih resursa, Modul Human Resources Management Uvodjenje u posao, obučavanje i obrazovanje ljudskih resursa; Introduction to Business, Training and Education

Opis kursa

Na kursu se polaznici upoznaju sa tim ko i kako uvodi radnike u posao, kao i sa metodama i uvođenja u posao. Na kursu se obrađuju i pojmovi i ciljevi obučavanja i obrazovanja, kao i procesi i procedure. Polaznici se upoznaju sa pojmom treninga i obuka, sadržajem treninga i sistemskim pristupom treningu. Obrađuju se vrste i nivoi obrazovnih potreba, kao i novi trendovi u obrazovanju.

Cilj kursa

Bez osposobljenih i obrazovanih ljudi nema razvoja bilo koje kompanije. Znanje predstavlja temelj konkurentske prednosti jedne kompanije i osigurava njen dugoročni rast i razvoj. Permanentna obuka i sticanje novih znanja i vještina su presudni u današnjem poslovnom okruženju u kome znanje predstavlja najznačajniji faktor razvoja. Učenje tokom celog života omogućava zaposlenima da zadrže postojeći posao ili da lakše nađu novi posao. Osnovni cilj kursa je da upozna polaznike sa procesom uvođenja zaposlenih u posao. Takođe, ističe se značaj konstantnog obučavanja i obrazovanja i kao preduslov za zasnivanje radnog odnosa, i kao proces tokom celog radnog veka.

Modul Menadžment ljudskih resursa, Modul Human Resources Management**Praćenje i razvoj ljudskih resursa, Human Resouce Monitoring and Development****Opis kursa**

Uspех cele organizacije se dovodi u pitanje ukoliko se ne obezbede potrebni alati za zaposlene da budu još uspešniji u poslu kojim se bave . Ulaganjem u ljude, ulaže se u bolje sutra organizacije. Na kursu se obradjuje pojam razvoja i praćenja ljudskih resursa. Obradjuje se i savremeni pristup u razvoju ljudskog potencijala kao i upravljanje razvojem potencijala zaposlenih u organizaciji.

Cilj kursa

Osnovni cilj praćenja i razvoja ljudskih resursa je podizanje opšte organizacione sposobnosti. Cilj je da se polaznici upoznaju sa osnovnim pojmovima i konceptom praćenja razvoja ljudskih resursa i shvatanjima o ljudskoj prirodi kao osnovi za pristup razvoju i upravljanju razvojem ljudskog potencijala.

Modul Menadžment ljudskih resursa, Modul Human Resources Management

Motivisanje zaposlenih, Employee Motivation

Opis kursa

Motivacija, motivacija za rad i "motivisanje "su najveća enigma za stručnjake i najveći izazov za rukovodioce. Zaposleni rade bolje kad su srećni i kad osećaju da ih njihova organizacija ceni. Takođe su produktivniji i kreativniji u rešavanju problema i nalaženju odgovarajućih rešenja. Na kursu se uči pojam i značaj motivacije u poslovanju.

Cilj kursa

Cilj kursa je da pripremi polaznike da se kao menadžeri ljudskih resursa posvete razvoju drugih i podignu produktivnost kompanije na viši nivo. Da nauče da stvore timsku klimu koja je ohrabrujuća, produktivna i zabavna. Na kursu će polaznici saznati kako da ohrabre članove timova da razmišljaju i osmišljaju kreativna rešenja za standardne probleme. Naučiće kako da naprave koncept upravljanja motivisanjem u preduzeću i obradiće pristupe i tehnike motivisanja.

Modul Menadžment ljudskih resursa, Modul Human Resources Management

Procena uspešnosti zaposlenih, Employee Performance Assessment

Opis kursa

Procena uspešnosti zaposlenih je jedan od najvažnijih zadataka menadžmenta ljudskih resursa. Ona govori o uspešnosti selekcije, obuke i treninga i daje smernice za dalje planiranje razvoja zaposlenih, sistema nagrađivanja i discipline. Na kursu se obrađuju performanse koje mogu da se ocenjuju, uloga ocenjivača i ciljevi praćenja. Takođe, opisuju se metode i proces ocenjivanja.

Cilj kursa

Radna uspešnost zaposlenih je merljiva i preporučuje se svim segmentima poslovanja. Ukoliko ustanovimo kompetence, možemo pratiti radnu uspešnost na najuspešniji način – ono što nije merljivo, postaje merljivo. Osnovni cilj kursa je da polaznici otkriju razloge ocenjivanja i važnosti radne uspešnosti. Saznaće kako da ohrabre članove timova da razmišljaju i osmišljaju rešenja u vezi sopstvenog razvoja i kako da vode pozitivan razgovor i kada rezultati rada nisu najbolji.

Modul Menadžment ljudskih resursa, Modul Human Resources Management

Sistem nagrađivanja, Compensation System

Opis kursa

Nagrađivanje zaposlenih je stalna funkcija menadžmenta ljudskih resursa kako bi se ostvarili ciljevi biznis plana i organizacije kao celine. Od momenta ulaska u organizaciju pa do izlaska iz nje, svaki zaposleni je podložan ocenjivanju i proveri svojih psihofizičkih i radnih sposobnosti. Na kursu se obrađuje pojam nagrađivanja, sistem i cilj nagrađivanja zaposlenih. Obrađuju se instrumenti nagrađivanja, materijalne i nematerijalne nagrade.

Cilj kursa

Cilj nagrađivanja zaposlenih je usklađivanje individualnih interesa zaposlenih i strategijskih ciljeva kompanije. Osnovni cilj kursa je da pripremi polaznike da kao menadžeri ljudskih resursa nađu ravnotežu i usklade te interese. Cilj kursa je da upozna polaznike sa pojmom nagrada i sistemom nagrađivanja.

Modul Menadžment ljudskih resursa, Modul Human Resources Management

Psihologija ličnosti, Personality Psychology

Opis kursa

Psihologija ličnosti izučava celinu psihičkog života i ponašanja i traži šta je zajedničko i karakteristično za ljude kada se njihov psihički život i ponašanje prate kao celina. Ličnost bi se mogla definisati kao način ponašanja karakterističan za pojedinu osobu. Na kursu se obrađuje pojam ličnosti i o ličnosti će se govoriti kroz različite definicije i dimenzije ličnosti, teorije ličnosti, psihološke poremećaje ličnosti, sa ciljem što boljeg upoznavanja različitih psiholoških determinanti čoveka. Takođe, na kursu se obrađuju i različite crte ličnosti i tipologije ličnosti.

Cilj kursa

Osnovni cilj kursa je da upozna polaznike sa osnovnim pojmovima psihologije ličnosti. Psihologija ličnosti će biti prikazana, kao sinteza podataka koji pokazuju na kom je nivou razvoja savremena psihologija u odnosu na dva ključna problema: razumevanje ljudske prirode i razumevanje ljudskog ponašanja.

Modul Menadžment ljudskih resursa, Modul Human Resources Management

Psihologija organizacije, Organization Psychology

Opis kursa

Na kursu se usvajaju osnovni pojmovni okviri psihologije i teorijski i metodološki principi. Usvajaju se pojmovi relevantni za organizaciono ponašanje. Izučavaju se metode u psihologiji, profesionalna orijentacija, kao i postupak profesionalne selekcije. Na kursu se izučava i radna adaptacija i pokazatelji neadaptiranosti na radu: apsentizam i fluktuacija.

Cilj kursa

Cilj kursa je da polaznici prepoznaju psihološke probleme u organizacionom kontekstu i da primene usvojena znanja na njihovo rešavanje. Usvajanje pojmovnih okvira psihologije; usvajanje teorijskih i metodoloških principa psihologije; usvajanje psiholoških znanja relevantnih za organizacijsko ponašanje.

Modul Menadžment ljudskih resursa, Modul Human Resources Management

Mobing

Opis kursa

Mobing je oblik ponašanja na radnom mestu kojim jedna osoba ili više osoba sistematski psihički zlostavlja i ponižava drugu osobu, ugrožava njen ugled, ljudsko dostojanstvo i integritet, a sa ciljem eliminacije sa radnog mesta. Mobing je danas kompleksna, široko rasprostranjena i narastajuća pojava koja ima pogubne posledice na radnu sredinu, psihofizičko zdravlje pojedinca, socijalno okruženje pojedinca i kompletnu zajednicu. Zbog značajnosti pojave i problema koje ona izaziva potrebno je da se ova pojava upozna sa različitim aspektata, da polaznici nauče da je prepoznaju, jer se mobing može sprečiti primarnom prevencijom, odnosno, informisanjem, edukacijom, savladavanjem bitnih komunikacijskih veština, zaštitnim zakonodavstvom i organizacionom politikom i praksom.

Cilj kursa

Kurs Mobing je namenjen svima onima koji žele da prepoznaju mobing i da nauče kako da se osećaju manje bespomoćno u okolnostima radne sredine.

Modul Menadžment projekata, Modul Project Management

Osnove menadžmenta projekata, Project Management Basics

Opis kursa

Na kursu obrađujete pojam i elemente projekta, istraživanje i postavku projekta, raspoređivanje zadataka, kalendar izvršavanja, dodeljivanje resursa i troškova. Upoznajete se sa metodama i alatima za planiranje i upravljanje projektima, kao i sa praćenjem i analizom napretka projekta, koordinacijom, procenom i kontrolom realizacije projekta i tehnikama donošenja odluka.

Cilj kursa

Cilj kursa je da naučite da samostalno planirate, sprovodite, raspoređujete zadatke i resurse, koordinirate, pratite napredak čitavog projekta, i, na kraju, da vršite procenu i analizu završenog projekta.

Modul Menadžment projekata, Modul Project Management

Programski paket za upravljanje projektima, MS project

Opis kursa

Microsoft Project je jedan od najzastupljenijih softverskih alata za upravljanje projektima i dolazi u okviru MS Office paket. MS Project je namenjen planiranju, praćenju i kontroli realizacije manjih i srednjih projekata.

Cilj kursa

MS Project je specijalizovani softver koji skladišti i koristi hiljade podataka vezanih za određeni projekat ili projekte. U osnovi programa nalazi se sistem koji obrađuje unesene podatke . Osnovni cilj kursa je da osposobi polaznike da rade u MS Projectu.

Modul Menadžment projekata, Modul Project Management

Upravljanje timovima, Team Management

Opis kursa

Tim predstavlja grupu ljudi koja zajednički i povezano radi na ostvarenju zajedničkog cilja. Tim koji radi na upravljanju projektom je tipičan primer tima i timskog rada koji neophodan za realizaciju određenog posla ili zadatka. Na kursu se obrađuje pojam tima i timskog rada, sa posebnim akcentom na timski rad na projektu. Obrađuju se vrste timova, faze u razvoju projektnog tima i formiranje projektnog tima. Takođe, polaznici će učiti o funkcionisanju projektnog tima i motivaciji članova tima.

Cilj kursa

Cilj kursa je da polaznike upozna sa pojmom tima i projektnog tima. Takođe, polaznici će biti upoznati sa značajem timskog rada na projektu koji je neophodan za realizaciju zadataka i poduhvata koji zahtevaju zajednički rad i povećanu kolektivnu snagu.

Modul Informacione tehnologije u poslovanju, Modul IT in Business

Informacione tehnologije u poslovanju, IT in Business

Opis kursa

Na kursu obrađujete elemente primene informacionih tehnologija (IT) u poslovanju: uređaje i infrastrukturu koji se koriste u efikasnijem obavljanju poslovnih aktivnosti, softverske pakete i programe koji su u svakodnevnoj upotrebi za različite namene. Učite kako da na najbolji način iskoristite potencijal Interneta i njegovih servisa, informacione tehnologije uopšte i kako da je uspešno implementirate u svoje poslovne procese, a u isto vreme uskladite ulaganja i korist kroz smanjenje troškova i povećanje efikasnosti poslovanja.

Cilj kursa

Cilj kursa je da prepoznate prednosti i mogućnosti informacionih tehnologija i usvojite načine njihove primene. Da poznajete osnovne pojmove u vezi informacionih tehnologija, u smislu hardvera i softvera, i razumete neke od koncepata implementacije IT-a, kao i faktore povraćaja investicije u IT.

Modul Informacione tehnologije u poslovanju, Modul IT in Business

Elektronsko poslovanje, E-business

Opis kursa

Na kursu obrađujete osnovne pojmove poslovanja preko Interneta, kao što su e-trgovina, e-bankarstvo, e-uprava. Učite razliku između elektronskog poslovanja i elektronske trgovine. Obrađujete pojmove EDI, EAN i CRM. Tokom kursa upoznajete se i sa mogućnostima, koristima, praktičnom primenom i problemima sa kojima se suočavaju oni koji posluju na ovaj način. Posebna pažnja je posvećena pravnim aspektima i pitanjima zaštite e-poslovanja.

Cilj kursa

Cilj kursa je da steknete osnovne pojmove iz ove oblasti i da bolje razumete značaj elektronskog načina poslovanja, kao i da imate jasnu sliku o promenama, izazovima, šansama i opasnostima sa kojima se suočavaju oni koji posluju na ovaj način.

Modul Informacione tehnologije u poslovanju, Modul IT in Business**Menadžment informacioni sistemi, Management Information Systems****Opis kursa**

Na kursu se upoznajete sa osnovama menadžmenta informacionih sistema, kao što su prikupljanje informacija, faze predviđanja, analiza, dizajniranje, komponente korisničkog procesa, bezbednost u razvoju aplikacija, optimizacija pristupa podacima i primena vrednovanja podataka.

Cilj kursa

Cilj kursa je da savladate osnovne pojmove i procese menadžmenta informacionih sistema, da se pripremite za praktičnu primenu stečenih znanja u kompanijskom okruženju i prepoznate prednosti od primene informacionih sistema kao podrške u svakodnevnom poslovnom odlučivanju.

Oblast PERSONAL SKILLS

Modul Ličnost, Modul Personality**Planiranje karijere, Life and Career Planning****Opis kursa**

Na kursu izučavate proces planiranja lične karijere, ulogu CV-ija (profesionalnog rezimea) i kako se pravi dobar CV. Saznajete koji su to načini i postupci prilikom aktivnog traženja posla i kakvo ponašanje je poželjno na intervjuu. Takođe, pripremate se za pregovaranje sa poslodavcem i načinima na koje možete da upravljate vlastitom karijerom.

Cilj kursa

Cilj kursa je da steknete znanja za planiranje i otpočinjanje odnosno nastavak svoje karijere.

Modul Ličnost, Modul Personality**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 Ličnost, Modul Personality

Poslovni bonton, Business bon ton

Opis kursa

U poslovnom svetu najvažniji je utisak koji ostavljate, a kako vas ne bi pratila loša reputacija, morate voditi računa o poslovnom bontonu. Novija istraživanja pokazuju da greške na poslu prave i oni s dugogodišnjim radim iskustvom, a među najčešćima su kašnjenje, pogrešno predstavljanje zaposlenih, nepoznavanje kulture i običaje drugih zemalja i slanje pogrešnog e-maila. Na kursu će biti obrađena osnovna pravila poslovnog bontona, poslovni bonton na radnom mestu i poslovno oblačenje. Posebno će se obratiti pažnja na poslovne protokole i na najčešće greške koje se čine i kako da se izbegnu.

Cilj kursa

Osnovni cilj kursa ja da vas upozna sa osnovnim pravilima poslovnog bontona kako biste u svim situacijama ostavili utisak profesionalnosti i visoke poslovne kulture ophođenja. Naučićete osnovna i aktuelna pravila poslovne komunikacije i protokola u našem i međunarodnom poslovnom okruženju.

Modul Ličnost, Modul Personality**Zdravlje i upravljanje stresom, Health and Stress Management****Opis kursa**

Danas je poznato da stres ima veliki uticaj na fizičko zdravlje i na opšte stanje zadovoljstva. U životu smo okruženi brojnim događajima koji utiču na naš učinak, konstantno nagriza našo zdravlje i usmeravaju raspoloženje. Te različite okolnosti nazivamo stresorima, a njihovo delovanje na nas – stres. Na kursu se polaznici upoznaju sa osnovnim i najpotrebnijim informacijama i veštinama koje mogu sami koristiti u svakodnevnom životu u održavanju svog dobrog zdravlja, mentalne efikasnosti i poboljšanju osobnih performansi. Na kursu se odgovara na pitanja šta je stres i kako nastaje, kako prepoznati simptome stresa i kako stres iskoristiti za svoju dobrobit i napredak. Takođe, biće reči i o tome kako sprečiti negativan uticaj stresa, postati otporniji na bolesti, biti psihicki i fizicki jači, ostati zdrav i biti još zadovoljniji i uspešniji.

Cilj kursa

Danas je dokazana veza mnogih bolesti i stresa pa je zato postalo još važnije poznavati metode nošenja sa stresom, kvalitetno brinuti o sebi i spreciti nepotreban oblik stresa. Osnovni cilj kursa je da vas upozna sa posledicama, simptomima stresa i načinima kojima možete upravljati vlastitim stresom. Kurs ima za cilj prepoznavanje negativnih aspekata stresnih situacija na telesno i psihičko zdravlje pojedinca.

Modul Ličnost, Modul Personality**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 Efektivnost i efikasnost, Modul Effectiveness and Efficiency

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. Upoznajte 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 Efektivnost i efikasnost, Modul Effectiveness and Efficiency

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 Efektivnost i efikasnost, Modul Effectiveness and Efficiency

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 Efektivnost i efikasnost, Modul Effectiveness and Efficiency

Efektivno pregovaranje, Effective Negotiation

Opis kursa

Pregovori su neizbežni i ljudi pregovaraju u različitim situacijama, pa i kada toga nisu svesni. Svi žele da učestvuju u donošenju uticajnih odluka, a sve manje ljudi je spremno da prihvati odluke koje im neko drugi nameće. Na kursu saznajete kako da vodite pregovore i okončate ih sa željenim rezultatima.

Cilj kursa

Cilj kursa je da Vam pruži potrebne alate i veštine koji će Vam omogućiti da dobijete ono što Vam pripada, a da pri tome ostanete pristojni i umereni. Cilj je da stečeno znanje možete da koristite u svakoj situaciji (poslovnoj ili privatnoj) i ostajete fer prema drugoj strani.

Modul Efektivnost i efikasnost, Modul Effectiveness and Efficiency

Efektivno donošenje odluka, Effective Decision Making

Opis kursa

Na kursu učite proces odlučivanja, vrste odluka, faktore koji utiču na odlučivanje, tipove donosilaca odluka na bazi stava prema riziku. Upoznajete se sa pristupima procesu individualnog i grupnog odlučivanja, donošenjem racionalnih odluka i situacionim procesom donošenja odluka.

Cilj kursa

Cilj kursa je da naučite da pravovremeno donosite dobro promišljene odluke, koje mogu da Vas odvedu pravo ka zasluženom cilju, jer donošenje dobrih odluka je najvažnija veština za uspešnu karijeru.

Modul Efektivnost i efikasnost, Modul Effectiveness and Efficiency

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 Efektivnost i efikasnost, Modul Effectiveness and Efficiency Planiranje i organizacija poslovnih događaja i akcija, Event Management

Opis kursa

Ovo predavanje će polaznike provesti kroz ceo proces planiranja i organizaciju događaja (event management). Na kursu će se obrađivati proces planiranja i menadžmenta događaja i vrste događaja. Obrađuje se i pojam sponzorstva i finansijske kontrole organizacije događaja

Cilj kursa

Upravljanje događajima poprilično se razlikuje od poslovnog menadžmenta. Većini poslovnih menadžera dopušteno je da greše i uče na sopstvenim greškama, ali event menadžeri imaju samo jednu priliku za organizaciju savršenog event-a. Cilj kursa je da polaznike upozna sa procesom organizovanja poslovnih događaja i da savladaju veštine koje su potrebne kako bi postali uspešni event menadžeri.

Modul Efektivnost i efikasnost, Modul Effectiveness and Efficiency

Upravljanje informacijama, Information Management

Opis kursa

Na kursu se obrađuje pojam informacije i njen značaj u savremenom svetu, kao i tokovi informacija u savremenom svetu. Obraduje se upravljanje informacijama i daje odgovor na pitanja zašto je potrebno upravljati informacijama, na koji način i ko upravlja informacijama. Biće reči o problemima koji se javljaju u upravljanju informacijama i kako ih rešiti, kao i o sigurnosti informacija.

Cilj kursa

Informacija je moć. Koliko znamo toliko vredimo. Od toga kakve informacije posedujemo, kako su one skladištene, da li iz njih možemo izvući prave podatke i samim tim doneti kvalitetne zaključke – zavisi da li ćemo dobiti ili izgubiti tržišnu utakmicu. Na kursu se dobijaju odgovori na pitanja: Šta je ustvari korisna informacija i na koji način da upravljam njenim tokom? Kako da obezbedite sigurnost informacija? Kako da upravljam informacijama unutar firme?

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 korespodenciju. 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 i konverzacija, Business English and Conversation****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.