

SEMINAR

„Korporativni modeli i alati u funkciji razvoja biznisa u MSP“

METODOLOGIJA RADA

Ono što izdvaja naš seminar je što teorijska znanja i modele primenjujemo na konkretnim slučajevima i primerima. Kombinacija različitih interaktivnih metoda pokazala se kao put za najbrže usvajanje znanja i iskustava.

Metodologija koju ćemo koristiti na seminaru je :

1. Interaktivna edukacija

Ovaj metod baziran na prezentovanju radnog materijala i aktivnoj komunikaciji između učesnika i predavača. Prezentacija se izvodi uz konstantnu interaktivnost koja je jedan od osnovnih uslova za adekvatnu obuku. Učesnici imaju priliku da izlože svoje nedoumice i pitanja koja se u zajedničkom radu nametnu ili vezano za ranije situacije u radu van radionice.

2. Primeri iz prakse drugih javnih preduzeća

Rad se zasniva na učenju kroz različite primere iz prakse i deljenju znanja.. Ovaj metod obezbeđuje naprednu primenu znanja kroz konkretne primere iz radnog okruženja. Od učesnika se očekuje aktivan i dinamičan rad, a sve sa ciljem da učesnicima omogućimo praktičnu realizaciju zadatka.

3. Vežbe

Praktična upotreba i uvežbavanje određenih modela povećava upotrebnu vrednost treninga.

O PREDAVAČIMA:

Biljana Lazarević, Senior consultant



Biljana je na listi konsultanata Evropske banke za obnovu i razvoj za program ASB (Advice for Small Businesses) što potencijalnim Klijentima omogućava dobijanje subvencije u slučaju njenog angažovanje.

Ona ima dugogodišnje radno iskustvo u privredi i bankarskom sektoru; u velikim multinacionalnim sistemima i kompanijama koje su pružale usluge velikim sistemima; u oblastima veleprodaje, vođenja maloprodajne mreže, marketing aktivnosti, nabavke i upravljanja finasijama i kontrolingom; saradivala sa partnerima iz preko 15 zemalja (EU, Kina, Rusija, Belorusija, zemlje iz okruženja).

Biljana se bavi edukacijom i inhouse (tailor made) projektima za različite polaznike: firme, institucije, pojedince (podizanje efikasnosti poslovanja kroz kontroling poslovnih procesa, budžetiranje, kalkulacija cena, kalkulacija troškova identifikovanje mesta troškova prodajna efikasnost, prodajna orijentacija, veleprodaje, maloprodaja, lanac snabdevanja, pregovaranje, itd);

Kao diplomirani ekonomista, Univerziteta u Kragujevcu, Ekonomski fakultet, smer menadžment, teži kontinuiranom unapredjenju znanja iz različitih oblasti koja prate sertifikacije:

- Obuka Sparkassenstiftung fur internationale Kooperation za rad na kreditiranju malih i srednjih preduzeća i prodaji (www.sparkassenstiftung.de)
- Trening program međunarodne poslovne škole WI-FI, Controlling management
- Inovacioni kurs Menadžment asortimana i zaliha u lancu snabdevanja, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Beogradu;
- Cotrugli Business School-Otvoreni seminari;
- Prodajni proces, FOCA metodologija, Mercury International;
- Edukacije iz oblasti pristupanja EU fondovima i pisanje projekata za dobijanje sredstva iz tih fondova, a namenjenih razvoju MSP, H2020 (Marie Sklodowska-Curie Action, European Commission);
- Tempus MAIN projekat za celoživotno učenje, Intelektualna svojina-sredstvo za povećanje konkurentnosti;
- Omniachannel view, Bocconi Univerzitet;
- Učešće na FINIZ konferenciji;
- Izrada biznis plana, Udruženje Banaka Srbije;

Svoje radove na različite teme publikuje na Telenorovom portalu www.mojafirma.rs., www.ekonomski.net i linkedin blogu <https://www.linkedin.com/in/biljana-lazarevic-0844a847?trk=hp-identity-name>.

Veljko Davidović, Senior consultant



Veljko je na listi konsultanata Evropske banke za obnovu i razvoj za program ASB (Advice for Small Businesses) što potencijalnim Klijentima omogućava dobijanje subvencije u slučaju njegovog angažovanja.

Veljko je vlasnik koje se bavi savetodavnim uslugama i treninzima iz oblasti komercijalnih poslova:

- Start up preduzeća u Srbiji
- Unapredjenje procesa Klijenata (prodaje, nabavke, osvajanje novih tržišta, proširenje starih tržišta, uvođenje novih proizvoda, upravljanje zalihama i asortimanom) uz proverene metodologije praćenja implementacije i rezultata;
- Organizacija prodaje i nabavke Klijenta, formiranje baze kupaca, kadrovske strukture u preduzeću, širenje prodajne mreže;
- Obuka starih i novih kadrova Klijenta kroz edukacije namenski prilagodjene preduzeću Klijentu a na sledeće teme:
 - Prodajna orijentacija i procesi u prodaji;
 - Podizanje prodajne efikasnosti;
 - Koraci posete kupcu;
 - Poslovna komunikacija;
 - Komuniciraj kao lider;
 - PSF model- Persuasive selling format ;
 - DPSM-osnova za distributerske kompanije, D-distribution, P-pricing, S- shelving, M-merchandising;

Tokom bogate karijere u lokalnim i međunarodnim kompanijama (Nelt co, Delhaize, Forma Ideale, Unihem Trading, AGS gastro sistemi,) u različitim industrijama (opreme, gradnje, nameštaja, robe široke potrošnje, logistike i distribucije itd) i na različitim konsalting projektima stekao je ogromno iskustvo i ostvario rezultate verifikovane kroz pozitivne preporuka za poslovni model koji implementiraju kompanije po njegovim savetima.

Ivana Prokić, HR consultant



Ivana je Bachelor of Arts Psychology/Sociology na Univerzitetu Carleton u Kanadi, sa dugogodišnjim iskustvom rada u sektoru ljudskih resursa, na liderskim pozicijama u kompanijama AVON (HR Business Partner Serbia & Montenegro i Acting HR Manager Balkans (Bulgaria, Serbia, Macedonia, Montenegro, Albania), KM Group, Roche Pharmaceuticals, Asseco South Eastern Europe (HR Manager), Canadian Air Transport Security Authority (HR Advisor), a trenutno na poziciji Partner/Managing Director u HR2Rent.

Milan Protrka, Accounting consultant



Milan je po obrazovanju diplomirani ekonomista, ovlašćeni računovođa sa međunarodnim sertifikatom, predsednik je Saveza računovođa i revizora Srbije i predsednik UO SZ Napredak Kragujevac.

U preduzeću 22. Decembar Kragujevac radio je 41 godinu, sve na poslovima računovodstva i finansija, a od toga kao finansijski direktor u kontinuitetu 29 godina.

U tom periodu bio je član i predsednik Upravnih odbora u Jugobanka KG, Autobanka KG, Udruženi sistem Jugobanke Beograd, Preduzeća 22. Decembar, Preduzeća Duvan promet KG i Saveza računovođa i revizora Srbije.

Od 2000. godine vlasnik je agencije za edukaciju računovodstvenih kadrova i konsultant za finansijsko računovodstvene poslove (u 67 pravnih lica i preduzetnika do sad).

Goran Marjanović, IT consultant



Goran je diplomirani matematičar za računarstvo i informatiku sa iskustvom u strateškom planiranju, budžetiranju i upravljanju Sektorom IT u velikim preduzećima i Project Managementom na velikom broju različitih projekata u oblasti poslovnih procesa i aplikacija.

Posebno poznaje tehnologiju virtualizacije (VMware VI3, vSphere, VDI) i Business Software Solutions (BI, ERP, CRM, DMS, Upravljanje idejama), kao i arhitekture savremenog datacentra (Server, Storage, SAN arhitektura, Mrežna arhitektura i Komunikaciona oprema) i arhitekturu savremenog softvera i uz orijentaciju ka zadovoljenju potreba Klijenta.

Goran trenutno radi za kompaniju DM Dokumenten Management GmbH ogranak u Kragujevcu kao Sales Manager, a u svom predhodnom iskustvu bio je Koordinator poslova IT sektora u Takovo osiguranje ADO u likvidaciji, Izvršni direktor IT sektora u Takovo osiguranje ADO (osiguravajuće društvo), Direktor Sektora IT u METAL Sistemi d.o.o.