



IZVRSNOST U POSLOVANJU

zvanični
partner uspjeha



centar za poslovnu edukaciju

SADRŽAJ



UVOD	1
POSLOVANJE I USPJEŠNO POSLOVANJE – ZNATE LI ŠTA IH RAZLIKUJE?	2
O 1ST BUSINESS CERTIFICATE	3
KAKO FUNKCIONIRA 1BC?	4
Programi 1st Business Certificate	5
Programi 1st Social Competence Certificate	6
O 1 ST SOCIAL COMPETENCE CERTIFICATE	7
REFERENCE	9
1ST BUSINESS CERTIFICATE	10
FINANSIJSKO UPRAVLJANJE I PLANIRANJE INVESTICIJA	11
LJUDSKI RESURSI	12
RAČUNOVODSTVO I ANALIZA IZVJEŠTAJA	13
PROJEKTNI MENADŽMENT	14
POSLOVNO PRAVO	15
KORPORATIVNO UPRAVLJANJE	16
EKONOMIJA	17
UPRAVLJANJE TROŠKOVIMA	18
MARKETING	19
PROIZVODNI PROCESI I UPRAVLJANJE KVALITETOM	20
1ST SOCIAL COMPETENCE CERTIFICATE	21
SELF-MANAGEMENT	23
PRODAJA	24
USPJEŠNO PREZENTIRANJE	25
USPJEŠNO PREGOVARANJE	26
USPJEŠNA MODERACIJA	27
COACHING, LIDERSTVO I UPRAVLJANJE KONFLIKTIMA	28
RODNO OSVIJEŠTENE POLITIKE	29
INTERKULTURALNI TRENING	30
SINERGIJA TIMA	31
INOVATIVNE I KREATIVNE TEHNIKE	32
CERTIFICIRANI PAKETI	33
NAŠI TRENERI	36
O NAMA	42



Kako postići izvrsnost u
poslovanju?

Kako postići sposobnost
besprijekornog poslovnog
izvršavanja i društvenih
vještina?

EFIKASNO.
REALNO.
INTERNACIONALNO.



POSLOVANJE I USPJEŠNO POSLOVANJE –

Poslovanje danas zahtijeva stručne vještine. Nedvojbeno će svaka kompanija zaposliti stručni kadar, sposoban da izvršava povjerene zadatke unutar zadanog vremenskog okvira.

ZNATE LI ŠTA IH RAZLIKUJE?

No, šta su to
zahtjevi **USPJEŠNOG**
poslovanja?

Poslovanje, jednako kao i tehnologije, se neprekidno mijenja i napreduje, mijenjajući se i prilagođavajući sve zahtjevnijem tržištu. Bez obzira o kojoj industrijskoj grani se radilo, rastući trendovi nalažu i rastuće znanje, procese cjeloživotnog učenja i posvećenosti ljudskim resursima.

Uz stručne vještine, kompetencije su od presudnog značaja za nadogradnju poslovanja. Formalni obrazovni sistemi u većini zemalja svijeta, čak i u onim koje se smatraju najrazvijenijim, zbog nemogućnosti brzog prilagođavanja promjenama na tržištu, usporenije prate trendove. Stoga je od presudnog značaja za uspješan rad znanje nadograditi neformalnim obrazovanjem, koje se brzo prilagođava i, pored stručnih, razvija i lične kompetencije i vještine uposlenih.

Izazovi svakodnevnog poslovnog života su spoj stručnog znanja i interpersonalnih vještina, koje u konačnici rezultiraju poslovnom stručnošću.

Već dokazana poticajna inicijativa austrijskog Ministarstva privrede u suradnji s Privrednom komorom Austrije za veći uspjeh u poslu uzlazi u svoju slijedeću fazu.

DA LI ŽELITE:

Povećati
motivaciju kod
uposlenika i Vaš
imidž na tržištu?

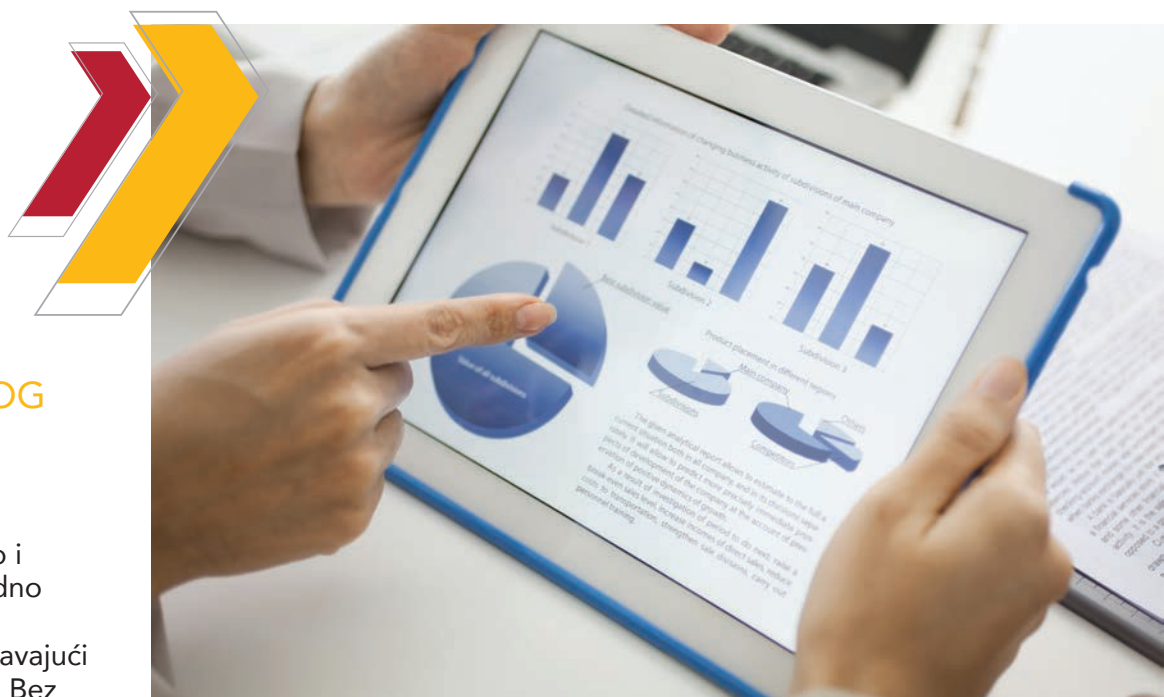
01

Ojačati svoju tržišnu
konkurentnost uz pomoć vrhunski
kvalificiranih uposlenika?

02

Postati izvrsni u
poslovanju?

03



O 1ST BUSINESS CERTIFICATE

1BC je austrijski sistem poslovnih treninga, fokusiran na prenos praktičnog znanja i iskustva vrhunskih stručnjaka iz oblasti poslovanja i soft skillsa. Cilj treninga je optimiziranje efikasnosti poslovanja i ličnog razvoja u svim aspektima. Sve poslovne i društvene vještine na jednom mjestu, od rukovođenja, marketinga, prodaje, finansija, korporativnog upravljanja do razvoja ličnih vještina liderstva i menadžmenta. 1BC sistem uključuje 10 poslovnih «1BC - 1st Business Certificate» i 10 soft skills «1SC - 1st Social Competence Certificate» modula.

Aktivnosti 1BC-a su kontinuirana istraživanja u poslovnom obrazovanju i suradnja s kompanijama, u cilju primjene njihove najbolje prakse; direktno učešće u stvaranju nacionalne strategije u poslovnom obrazovanju u suradnji s austrijskim Ministarstvom obrazovanja; certifikacija obrazovnih institucija i programa, na temelju zahtjeva tržišta i standardima kvalitete, te dizajniranje individualnih programa.

Jedan od najcjenjenijih poslovnih certifikata u Evropi



Naš tim od preko 15 trenera se sastoji od vrhunskih stručnjaka sa dugogodišnjim iskustvom u praksi na pozicijama direktora, revizora, HR menadžera, komunikacijskih eksperata, rukovodilaca prodajnih timova i mnogih drugih. Ova dokazana znanja i iskustva stavljaju Vama na raspolaganje.

KAKO FUNKCIONIRA 1BC?

Sistem treninga 1BC se sastoji od 10 poslovnih «1st Business Certificate» i 10 soft skills «1st Social Competence Certificate» modula, od kojih svaki traje 2 do 3 dana. Svaki modul može biti kombiniran u skladu s poslovnim potrebama kompanije, a provjera znanja za polaznike je na kraju svakog modula. Kreirani prema dugogodišnjim praksama, ovi moduli nisu namijenjeni isključivo zaposlenima: 1BC osigurava nadogradnju znanja i vještina svim osobama koje žele promijeniti radno okruženje, napredovati ili se vratiti na posao. 1BC se bazira na realnoj upotrebi novostečenih vještina.

Svaki od modula prate atraktivni i inovativni materijali, savršen podsjetnik na novostečena znanja i nakon završene edukacije.

Nastava se sprovodi u vidu interaktivnih treninga u malim grupama do 12-14 polaznika po jednoj grupi. Razlika između 1BC programa i ostalih, sličnih seminara i predavanja počiva na činjenici da se ovi programi sprovode kroz interaktivne radionice, sa vježbama i realnim primjerima iz prakse, dok su treneri u potpunosti fokusirani na prenos vlastitog iskustva na polaznike. Krajnji rezultat ovih treninga je podizanje efikasnosti poslovanja. Tim trenera čine osobe visokih kvalifikacija i sa dugogodišnjim praktičnim iskustvom unutar svojih oblasti, koje su prošle treninge za predavače po 1BC standardima.

Nakon ispita, uspješni polaznici dobivaju certifikat jedinstvenog programa za Evropu i jedinstvene norme za poslovnu edukaciju.



Fokus modula korporativne trening akademije je na orijentiranim znanjima i vještinama koje, u konačnici, vode poboljšanju efikasnosti i efektivnosti kadrova.

KOME JE NAMIJENJEN PROGRAM?



Programi 1ST Business Certificate



Programi 1ST Social Competence Certificate





O 1ST SOCIAL COMPETENCE CERTIFICATE

Ulaganje u obrazovanje nikada nije trošak, nego isključivo ulaganje. Kompetencije i vještine, naročito društvene, su svakako predmetom cjeloživotnog razvoja i odličan primjer dobre investicije u vlastitu sadašnjost i budućnost. Znati komunicirati je od presudnog značaja u olakšavanju svakodnevice, bilo na poslovnom ili privatnom nivou.

1st Social Competence Certificate se sastoji od 10 modula ključnih znanja za efektivnu i uspješnu komunikaciju i razvoj. Svaki od 10 modula se može pohađati zasebno ili kombinirati u cjelinu koja polaznicima najbolje odgovara.

Trajanje treninga po jednom modulu je 2 dana, a beneficije su dugoročne. Svaki modul prate praktični i interaktivni nastavni materijali, a polaznici dobivaju austrijski certifikat. Kada govorimo o dodatnoj vrijednosti životopisa, nesumnjivo ćemo na prvom ćemo mjestu izdvojiti upravo društvene kompetencije.

Šta je motivacija polaznika koji odabiru 1SC?

Od nivoa nižeg menadžmenta pa naviše, znanje društvenih principa je esencijalno

1SC moduli su vremenski i troškovno efektivni i relevantni za svakodnevni posao

Svi moduli su visoko interaktivni i predstavljaju praktičan prenos znanja i iskustava iz stvarnog života

1SC programi su međunarodno standardizirani

1SC programi doprinose integraciju kompanije i zaposlenih u internacionalno okruženje i standarde koji tamo vrijede

Model suvremenog svakodnevnog poslovnog života nužno traži uzajamnu spregu poslovnih i društvenih kompetencija.

Program 1BC je uzeo u obzir ove činjenice i, pažljivom metodologijom sklapanja modula, polaznicima osigurao teorijsko znanje i, još važnije, praktična iskustva primjenjiva u svakodnevnom životu.

1BC je dizajniran na univerzitetskom nivou od strane OEEC Austrija (Organizacije za ekonomsku edukaciju, evaluaciju i certifikaciju), a izvode ga vrhunski stručnjaci sa višegodišnjim iskustvom u praksi. Program je, također, certificiran od strane TÜV Austria.

Ko su 1BC polaznici?

Profil 1BC polaznika kreće se od pojedinaca, studenata, uposlenika, vlasnika privatnih kompanija i obrta do nižeg, srednjeg i višeg menadžmenta. Ukratko, svi oni koji žele unaprijediti sebe i svoja znanja.



1st BUSINESS
CERTIFICATE

PRODUKTIVNO.
KOMPETENTNO.
INTERNACIONALNO.

METODOLOŠKI OKVIR

Treninzi se izvode u obliku interaktivnih radionica u malim grupama do 12-14 polaznika, a obogaćeni su prezentacijama i vježbama. Fokus je na prenosu praktičnih iskustava trenera, a korištenje stvarnih primjera osigurava realnu primjenu novostečenih znanja. Svi polaznici se podstiču da aktivno učestvuju u radu, te iznose konkretne primjere i probleme sa kojima se susreću. Također, polaznici dobivaju prateće printane skripte i materijale.

Uspjeh u treningu će biti potvrđen sa
1st Business Certificate.

FINANSIJSKO UPRAVLJANJE I PLANIRANJE INVESTICIJA

Investirajte pametno



U okviru ovog modula upoznajte se sa različitim tipovima finansiranja. Nakon završetka ovog modula moći ćete samostalno pripremiti finansijski plan. Upoznati ćemo Vas se sa finansijskim institucijama i pripadajućim poslovnim segmenatima. Tokom modula razmatrati ćemo i razne izvore finansiranja kao što su kreditna zaduženja i leasing, kao i njihov uticaj na završne finansijske izvještaje o poslovanju. Ujedno ćete se upoznati sa raznim vrstama finansiranja kroz kreditna zaduženja i osposobiti za razgovor sa finansijskim institucijama i pripremu zahtjeva za kredit.

Jedna od tema ovog modula će biti vrijednosni papiri što uključuje dionice i obveznice. Naglasak će biti na važnim karakteristikama dokumentacije dobivene od kreditora, državnih obveznica, tržišnih obveznica, dionica, investicionih fondova, certifikata kao i opcija i ročnica.



SADRŽAJ

Odluke o investiranju	Zahtjevi za kredit i kreditna sposobnost
Investiciono planiranje	Odnos finansiranja
Statičke i dinamičke metode planiranja	Izračun kamate i kreditne rate
Finansiranje i nabavka kapitala	Dionice i obveznice
Kredit	Izračun ukupnog povrata na investiciju
Leasing	Opcije
Finansijsko budžetiranje	Finansijske institucije



LJUDSKI RESURSI

Uspješno upravljajte svojim kadrovima

U ovom modulu imati ćete priliku učiti o značaju formalne strukture u kompanijama i upotrebi različitih organizacijskih formi u praksi. Kroz praktične primjere i slučajeve saznati ćete više o različitim zadacima i odgovornostima upravljanja ljudskim resursima i razumijevanju važnosti organizacijske kulture unutar kompanije.

Jedan od fokusa modula je odabir i zapošljavanje novih kadrova. Vi ćete izbliza analizirati metode razvoja i evaluacije kadrova. Posebna će pažnja biti posvećena različitim konceptima menadžmenta i rukovodstva, kao i njihovoj praktičnoj primjeni. U konačnici, ćete učiti o važnim pravnim aspektima i praksama upošljavanja.



SADRŽAJ

Značenje formalne strukture u kompanijama	Motivacija i radne navike kadrova
Značaj prakticiranja različitih organizacijskih struktura	Unaprijeđivanje uposlenih
Upošljavanje kadrova i procesi odabira	Strukture unutar kompanije i organizacijska kultura
Odabir kadrova	Teorije vodstva
Evaluacija kadrova	Kooperativna komunikacija
Koncepti menadžmenta	Načela radnog prava

RAČUNOVODSTVO I ANALIZA IZVJEŠTAJA

Imajte jasan uvid u svoje finansije

Modul će Vam približiti osnovne koncepte računovodstva. Naučiti ćete praktične aspekte oporezivanja prometa, kao i vođenja računovodstvenih poslova u finansijskom odjelu. Naučiti ćete i knjiženje kupovine i prodaje korištenjem osobnih računa. Nadalje, savladati ćete i osnove gotovinskog računovodstva, sve to koristeći primjere iz prakse.

Tokom modula ćemo obrađivati maksime procjene imovine, kao i važne pravne osnove u vezi s objavom godišnje dobiti. Po kompletiranom modulu, znati ćete prepoznati koje se deformacije i nesigurnosti pojavljuju u izvještajima. Pažnju ćemo posvetiti godišnjim izvještajima, a u konačnici ćemo obraditi i primjere finansijskih analiza, i to od samih osnova. Važno je znati da ćete, po završetku modula, imati i odličan pregled različitih standarda godišnjih finansijskih izvještaja.



SADRŽAJ

Osnove dvostrukog knjiženja	Deformiteti bilansa stanja
Računovodstveno vrednovanje roba i usluga	Knjiženje nabavki i koncept "dobiti: EBIT i EBITA (dobit prije oporezivanja i amortizacije)
Razgraničenja i odgode	Analiza bilanse stanja
Porez na promet	Izvještavanja
Provizije	Pregled različitih standarda godišnjih računa
Osobni računi	Principi vrednovanja standarda godišnjih finansijskih izvještaja

PROJEKTI MENADŽMENT

Završite svoje projekte pouzdano i na vrijeme



Projekt menadžment se bavi planiranjem, organizacijom, radnom snagom, upravljanjem, kontrolingom i osiguranjima za ostvarivanje ciljeva u organizaciji, uzimajući u obzir glavne kriterije: vrijeme, budžet i obim projekta. Projektni menadžment doprinosi optimizaciji i ispravnoj iskorisćenosti resursa. Ovaj modul Vas uči kako da dizajnirate, ocjenite i prilagodite projekte koristeći najnovije koncepte u projektnom menadžmentu. Kroz praktične primjere ćete saznati kako da na najefikasniji način isplanirate i provedete svoj projekat u realnim okolnostima.

SADRŽAJ

Iniciranje i uspješno planiranje projekata	Kontrola i monitoring projekata
Planiranje resursa	Realizacija projekata
Održivost projekata	Planiranje vremena

POSLOVNO PRAVO

Izbjegnite opasne greške



Na polju poslovnog prava, naučiti ćete pravne osnove i tako dobiti bolji uvid u razvoj i strukture pravnih okvira, zaštite potrošača i legalnih instrumenata.

Glavni fokus ovog modula je propitivanje osnovnih smjernica. Polaznici će dobiti smjernice za tehniku prodaje „od vrata – do vrata“, kao i jurisdikcijske okvire nacionalnih prava. Nadalje, učiti će o E-Commerce pravu, poput Opštih uvjeta prodaje na internetu ili pravnom povlačenju.

SADRŽAJ

Okviri EU zakona	Razvoj i struktura Evropske Unije
Prodaja "od vrata do vrata"	Prodaja potrošačkih roba
Proizvođačka odgovornost	Korporativno pravo
E-Commerce pravo	



KORPORATIVNO UPRAVLJANJE

Postanite vrhunski menadžer

Kroz ovaj modul savladajte koncepte korporativnog upravljanja. Nakon definiranja osnovnih pojmova, radit ćete na praktičnim aspektima korporativnog upravljanja. Nadalje, na primjerima iz prakse učiti ćete o strateškom menadžmentu, a naročito strateškim pristupima i metodama analiziranja, poput okolišnih i poslovnih analiza. Modul također obrađuje i razvojne strategije u cilju bolje tržišne vrijednosti.



Jedan od fokusa ovog modula je na pristupu strateškom i evaluacijski orijentiranom korporativnom menadžmentu.

SADRŽAJ

Osnove korporativnog upravljanja	Vrijednosno-orijentirano korporativno upravljanje
Strateško upravljanje	Dionički koncepti
Strateški pristupi	Stakeholder koncepti
Razvoj strategija	Balansno ocjenjivanje
Strateško korporativno upravljanje	



EKONOMIJA

Osnove ekonomije



U ovom modulu savladajte nova znanja o poslovnim ciklusima i prognozama poslovanja.

Poslovni ciklusi i ekonomski rast, stabilnost kursa, ekonomski indikatori, presudni faktori za kursne liste, tržište rada i strane ekonomije čine centralne teme ovog modula i biti će baza za predviđanja.

Razgovarat ćemo o Centralnoj Evropskoj banci i Centralnoj banci BiH, njenim konstrukcijama i ciljevima. Biti će Vam predstavljene politike Centralne Banke, razvoj kamatnih stopa i saznati ćete više o monetarnim politikama u transakcijama. Naglasiti će se razlike između finansijskog i tržišta kapitala, kao i budžetskih politika i stabilnosti. U konačnici, Vi ćete naučiti kako koristiti podatke za donošenje investicijskih odluka.



SADRŽAJ

Predstavljanje temeljne ekonomske terminologije	Politika Centralne Banke
Magični Poligon	Tržište rada i puna zaposlenost
Novac i tržišta kapitala	Strane ekonomije i međunarodne trgovačke mreže
Bankovna industrija	Politike budžeta
Evropska Centralna banka i kamatne odluke	Sporazumi o stabilnosti i rastu
Poslovni ciklusi i ekonomski rast	Trenutne ekonomske teme
Inflacija i valutna stabilnost	Ekonomija kao baza investicijskih odluka



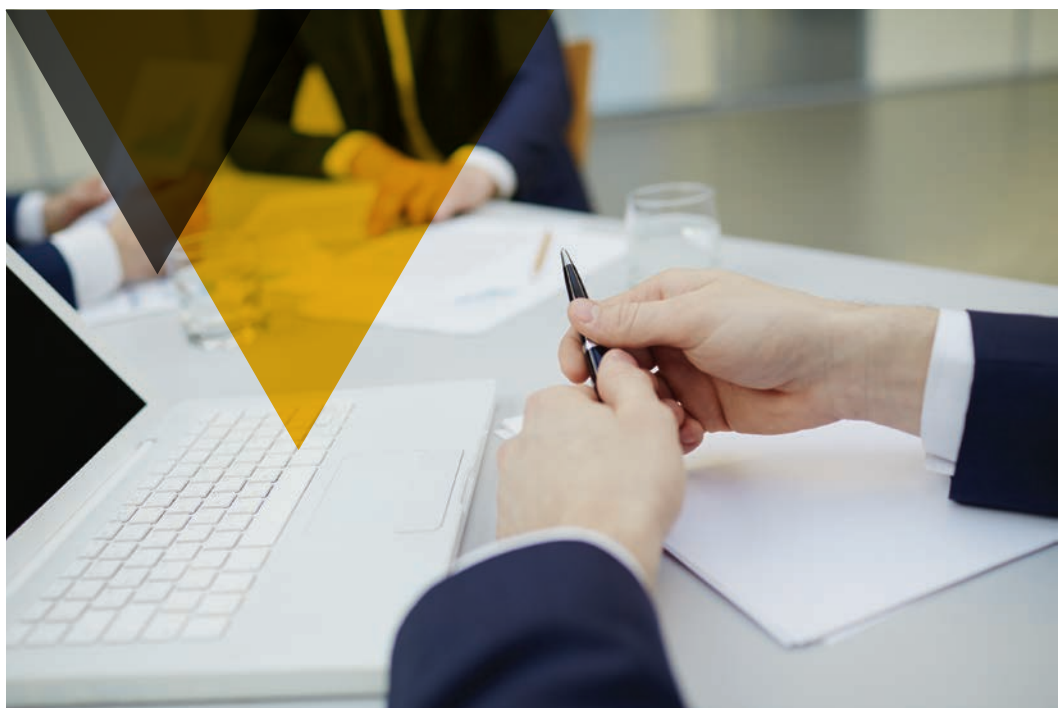
UPRAVLJANJE TROŠKOVIMA

Ne rasipajte svoj novac

U okviru ovog modula Vi ćete dobiti detaljniji uvid u troškovno računovodstvo. Nakon završetka ovog modula, razumjet ćete razliku između računovodstva i troškovnog računovodstva. Kroz praktične primjere upoznat ćete se s općim troškovima i naučiti razlikovati direktne, opće i izvanredne troškove.

Pored podjele troškova, Vi ćete se upoznati s različitim načinima evidentiranja troškova bilo direktno bilo na bazi podjele po ključevima. Metoda podjele troška po ključevima je bazirana na nositeljima troška, na osnovu čega je moguće izračunati direktne troškove kao i tržišnu cijenu proizvoda.

Kroz primjere će biti prikazane razlike između potpunog troškovnog računovodstva i direktnog pripisivanja troškova. Primjeri koji će se koristiti dolaze iz stvarnih poslovnih situacija.



SADRŽAJ

Osnove upravljanja troškovima	Upotreba direktnih troškova
Troškovno računovodstvo i troškovni menadžment	Odluka o kupovini ili proizvodnji
Izračun cijene i jedinični trošak	Optimalni izbor
Potpuno troškovno računovodstvo	Tačka profitabilnosti
Marginalni trošak i analiza tačke profitabilnosti	Direktni troškovi na više nivoa i upravljanje fiksnim troškovima
	Nove metode upravljanja troškovima

MARKETING

Od proizvoda/usluge do plasmana



Trening Vas upoznaje sa konceptima marketinga i njegovih pratećih aktivnosti. Upoznati ćemo Vas sa značenjem orijentiranosti na kupca i koji faktori utiču na potrošačko ponašanje i navike. Nadalje, Vi ćete savladati vještine dopiranja do određenih ciljnih grupa, diferencijacijama na tržištu i određivanje specifičnih karakteristika. Dobiti ćete praktično znanje o marketinškim osnovama, istraživanjima tržišta i saradnji sa kompanijama za istraživanje tržišta.



Najveća vrijednost ovog modula je učenje o marketing miksu. Kako kreirati unikatan proizvod? Koliku su cijenu kupci voljni platiti? Kako komunicirati jedinstvenost proizvoda prema donosiocima odluka? Na sva ova pitanja će modul odgovoriti korisnim alatima i primjerima. Svaki segment marketinškog planiranja će biti razrađen.

SADRŽAJ

Marketinške osnove	Upravljanje komunikacijama
Politike prodajnog-miksa	Pozicioniranje
Razumijevanje potrošačkog ponašanja	Marketing mix
Razrada uslova	Istraživanje tržišta
Segmentacija tržišta	Marketinško planiranje
Upravljanje distribucijom	Marketinški alati
Identifikacija ciljanog tržišta	



PROIZVODNI PROCESI I UPRAVLJANJE KVALITETOM

Optimizirajte svoje procese i unaprijedite kvalitet

Svrha ovog modula je da Vas upozna s osnovama upravljanja procesima. Saznati ćete ciljeve upravljanja procesima, kao i značaj ovih aktivnosti za organizaciju. Nadalje, prepoznati ćete razlike između procesa i projekta. Nakon završetka ovog modula, biti ćete u mogućnosti da razlikujete strateško i funkcionalno upravljanja procesima. Nakon što razumijete i analizirate procese, moći ćete da ih optimizirate u realnoj upotrebi.



Na osnovu stečenih znanja u okviru ovog modula, upoznati ćemo Vas sa konceptom stalnog poboljšanja kvaliteta koje se često koristi u praksi. Pored navedenog, upoznati ćete se sa praktičnim metodama unaprjeđenja poslovnih procesa, kao što su snimanje zahtjeva klijenta, snimanje stanja procesa i samog upravljanja procesom.

SADRŽAJ

Osnove upravljanja procesima	Osnove upravljanja kvalitetom
Metode unaprjeđenja poslovnih procesa	Filozofije upravljanja kvalitetom
Evaluacija i mjerenje poslovnog procesa	Upravljanje proizvodnjom
Proizvodni proces	Logistika i transport
Nabavka	



1st SOCIAL
COMPETENCE
CERTIFICATE

PRODUKTIVNO.
KOMPETENTNO.
INTERNACIONALNO.

METODOLOŠKI OKVIR

Treninzi se izvode u obliku interaktivnih radionica u malim grupama do 12-14 polaznika, a obogaćeni su prezentacijama i vježbama. Fokus je na prenosu praktičnih iskustava trenera, a korištenje stvarnih primjera osigurava realnu primjenu novostečenih znanja. Svi polaznici se podstiču da aktivno učestvuju u radu, te iznose konkretne primjere i probleme sa kojima se susreću. Također, polaznici dobivaju prateće printane skripte i materijale.

*“Uspjeh u treningu će biti potvrđen sa
1st Social Competence Certificate”*

1ST SOCIAL COMPETENCE CERTIFICATE

Uspješno poslovanje, pored stručnih kompetencija, u mnogome ovisi o društvenim vještinama svih pojedinih članova tima unutar kompanije. Svi se rađamo sa predispozicijom za odlične komunikacijske vještine, no zabluda je vjerovati da na ovim vještinama i kompetencijama ne treba raditi jednako predano kao i na stručnim znanjima.

Efektivnost i efikasnost jednog tima čini upravo sposobnost da dobro komuniciraju. Kako pronaći sinergijsku tačku unutar kompanije i upotrijebiti snagu za bolje razumijevanje i postavljanje logičnih okvira rada? Kako odlično predstaviti sebe, svoje radno okruženje i projekte na kojima radite? Odgovore na ova pitanja, kao i praktične primjere i riznicu znanja i iskustva za uspješne pojedince i kompanije nudi program 1ST Social Competence.

U sadržaju modula ćete pronaći:

- 1 Ključne faktore uspješnog tima
- 2 Uloge timskih igrača
- 3 Bolje razumijevanje i načine proaktivne komunikacije
- 4 Motivaciju putem dobrog feedbacka
- 5 Know-how o osobnostima članova tima
- 6 Analize, refleksije i kako iskoristiti resurse tima
- 7 Detaljne upute o team building strukturama i procesima
- 8 Razumijevanje i upravljanje dinamikom radne grupe
- 9 Izgradnju sinergije izgradnjom povjerenja i razumijevanja

SELF-MANAGEMENT

Upoznajte i unaprijedite sebe

Želite li znati koje su Vaše realne mogućnosti? Znete li kako upotrijebiti vlastite resurse? Naučite razvijati najatraktivnije sposobnosti uz pomoć kojih ćete više doprinijeti u obavljanju svih zadataka. Postavite realne ciljeve na realnim osnovama i naučite kako svoje resurse i vrijeme upotrijebiti efikasno i učinkovito.

SADRŽAJ

Prepoznajte, prihvatite i razvijte vlastite resurse	Radite na nesigurnostima ojačavajući pozitivne vrijednosti
Preuzmite ličnu odgovornost i proširite mogućnosti	Razvijte mogućnosti
Postavite realne ciljeve i donesite odluke	Koristite vrijeme efektivno, zadatke ispunjavajte efikasno
Pratite lični razvoj i izgradite vlastite metode za uspjeh	Upravljajte vanjskim faktorima stresa i otkrijte unutrašnje pokretače
Savladajte dramatične situacije – sa sobom i sa drugima oko Vas	Korištenje tehnika opuštanja i efektivnog upravljanja raspoloženjem
Pronađite optimalan balans između poslovnog i privatnog života	



PRODAJA

Naučite prodati svaki put

Naučite kako pripremiti besprijekorne prodajne pozive i odredite cijene prilagođene Vašim kupcima. Modul će osigurati savjete za dobivanje novih kupaca i praktične alate za upravljanje ključnim tržištima. Za uspješnu prodaju je vrlo važno umjeti postaviti realne i mjerljive prodajne ciljeve, a u njihovom određivanju će Vam treneri pomoći praktičnim primjerima iz svog iskustva. Za uspješnost kompanije je vrlo važno osigurati zadovoljstvo kupaca, a ovaj će modul naročito pažljivo tretirati upravo tu cjelinu. Tehnike i iskustva posebno prilagođeni BH tržištu.

SADRŽAJ

Prodaja kao centralna aktivnost svake kompanije	Odnosi s kupcima i know-how ljudskih karaktera
Stjecanje novih kupaca – zakazivanje sastanaka	Faze prodaje i određivanje pod-grupa
Proaktivna komunikacija i veća pozornost	Rješavanje pritužbi i/ili prigovora
Argumentacija orijentirana na zadovoljstvo kupaca	Zaključivanje prodaje
Efikasno upravljanje reklamacijama	



USPJEŠNO PREZENTIRANJE

Oduševite publiku



Predstavljanje kupcima ili predstavljanje unutar kompanije – prvih 20 sekundi je presudno za dobru prezentaciju. Vježbanjem ćete svakako poboljšati prezentacijske vještine, a praktična nastava ovog modula će Vam pomoći da savladate prezentaciju i zadane ciljeve na inspirativan i atraktivan način. Kako zadržati interes publike i kako koristiti različite medije u svrhu upečatljive prezentacije – saznajte kroz interaktivne vježbe.

SADRŽAJ

Prezentacijske tehnike	Planiranje / proces / stadiji prezentacije
Proaktivna komunikacija kao temelj prezentiranja	„Uradite“ i „Nikako nemojte uraditi“ u uspješnoj prezentaciji
Ispravna upotreba retorike i neverbalne komunikacije	Pridobivanje pažnje i zadržavanje zainteresiranosti publike
Argumentirano uvjeravanje	Dobra priprema i vizualizacija
Korištenje različitih medija	

USPJEŠNO PREGOVARANJE

Zaključite svaki posao

Pregovarate li i s unutrašnjim i sa vanjskim kupcima i korisnicima? Naučite kako se pripremiti za pregovore i strukturirati pregovarački proces. Na ovom seminaru ćemo kroz realne simulacije učiti o taktikama i preprekama pregovaranja za zahtjevnim klijentima i tako osigurati da se iskustvo s treninga može odmah koristiti i u praksi. Aktivno slušanje i upravljanje izazovima, kreativne solucije i pristup neophodan za WIN-WIN situacije su dijelom ovog treninga.

SADRŽAJ

Procesi i ciljevi pregovaranja	Strategije i tehnike pregovaranja
Priprema i strukturiranje pregovaranja	Savladavanje zahtjevnih klijenata
Ispravna upotreba argumenata	Efikasno zaključivanje pregovora na obostrano zadovoljstvo
Proaktivna komunikacija i prepoznavanje različitih karaktera	



USPJEŠNA MODERACIJA

Postanite efikasni



Bilo da se radi o događaju Vaših klijenata ili internom sastanku, planirajte prezentiranje u cilju dostizanja pune pažnje publike. Kroz interaktivne vježbe naučite kako primijeniti različite metode za dobru moderaciju unutar grupe i kako iskoristiti vlastite vještine za dobrobit cijele grupe. Kako koristiti tehnike vizualizacije u cilju postizanja odličnih rezultata i „ucrtavanja“ prezentiranog sadržaja u sjećanje slušatelja – dijelom su ovog seminara.

SADRŽAJ

Moderacija orijentirana na rezultate – metode i tehnike	Uloga moderatora
Procesi upravljanja grupom	Procesi i planiranje moderacije
Tehnike vizualizacije	Tehnike postavljanja pitanja
Moderacija problematičnih situacija	

COACHING, LIDERSTVO I UPRAVLJANJE KONFLIKTIMA

Unaprijedite efikasnost timova



Lideri i članovi menadžmenta svakako moraju savladati brojne društvene vještine u cilju ispravne i motivacijske komunikacije sa zaposlenima, bez obzira na njihove tehničke kompetencije. Naučite kako voditi profesionalne intervjue i kako i gdje dobiti informacije neophodne za dobro podučavanje. Želite li steći znanja o tome kako postaviti realne ciljeve i pretvoriti ih u mjerljive rezultate – onda je ovaj seminar neosporno za Vas. Naučite kako upravljati konfliktnim situacijama i razgovorima i kako preduprijediti izazove i osigurati nekonfliktno okruženje. Od vodećih lidera naučite razliku između šefa i lidera.

SADRŽAJ

Inovacija kao neophodnost za napredovanje kompanije	Sistemska dijagnostika i strukturiranje problema
Pravila određivanja kreativnog logičkog okvira	Brainstorming i ostale metode planiranja
Prikupljanje i kombiniranje ideja	

RODNO OSVIJEŠTENE POLITIKE

Unaprijedite radno okruženje

Na Vašu vlastitu percepciju realnosti u dobroj mjeri i svakodnevno utiče i perspektiva rodne ravnopravnosti. Razumijevanje spola i roda je važan društveni temelj za ostvarivanje i stvaranje snažnih međuljudskih odnosa, a ovaj seminar je u potpunosti posvećen upravo tome.

SADRŽAJ

Šta su rodno osviještene politike?	Alati za rodne analize
Unaprijeđenje svijesti i razmišljanja	Rodno bazirana komunikacija i ponašanje
Važnost rodne osviještenosti u poslu i svakodnevnim životnim situacijama	Utjecaj poslovnih, političkih i sličnih koncepata



INTERKULTURALNI TRENING

Uspješna komunikacija

Podignite svijest o kulturološkom porijeklu osoba koje susrećete u poslu i privatno. Otkrijte i odgovorite na pitanja vlastite i kulturološke pozicije osoba koje Vas okružuju. Na seminaru ćete učiti o postulatima i temeljima interkulturalne komunikacije, dobiti ćete teorijske savjete, ali i puno praktičnih primjera iz ove oblasti.

SADRŽAJ

Interkulturalni aspekti i koncepti	Upravljanje interkulturalnim dijalozima
Interkulturalne komunikacijske kompetencije	Interkulturalno liderstvo i pregovaranje



SINERGIJA TIMA

Stvorite pobjednički tim

Šta tim čini stvarno efektivnim? Kako pronaći i iskoristiti sinergije svih članova tima za najbolji tim? Pojačajte svoje osjetilo za prepoznavanja timskih igrača i kako njihove različitosti iskoristiti za unaprjeđenje tima. Kroz iskustvo trenera i primjere iz prakse naučite glavna pravila, greške i faktore uspjeha u procesu građenja i razvoja tima. Izvucite najbolje iz sebe i ostalih članova tima kroz povjerenje, zajedničko poštivanje i iskrenu komunikaciju.



SADRŽAJ

Ključni faktori uspješnog tima	Uloge članova tima
Povećana svjesnost i proaktivna komunikacija	Motivišite sa konstruktivnim feedbackom
Upoznajte karatker članova tima	Analizirajte i koristite sve timske resurse
Strukturirani team building proces	Upravljajte dinamikom grupe
Sinergija građenjem povjerenja i poštovanja	

INOVATIVNE I KREATIVNE TEHNIKE

Inovativnost je ključ uspjeha

Inovacija je pokretačka sila za održiv razvoj svake uspješne kompanije. Naučite sistematski dijagnosticirati strukturu i probleme. Saznajte kreativna rješenja iz prakse za prevazilaženje realnih situacija. Generirajte nove ideje i vrijednosti sa našim tehnikama. Prihvatite nove poglede i koncepte i počnite razmišljati izvan kutije. Inovativnost i kreativnost je u svima nama, samo je treba osloboditi.

SADRŽAJ

Inovativnost kao osiguranje opstanka kompanija	Sistematska dijagnoza i struktuiranje problema
Pravila kreativnog rješavanja situacija	Brainstorming i prateće metode
Skupljanje i kombiniranje ideja	





1st SOCIAL
COMPETENCE
CERTIFICATE



1st BUSINESS
CERTIFICATE

PRODUKTIVNO.
KOMPETENTNO.
INTERNACIONALNO.

CERTIFICIRANI PAKETI

CERTIFICIRANI PAKETI

Kombinacijom modula steknite posebna zvanja. Certifikat za posebno zvanje se izdaje nakon uspješnog završetka svih modula iz paketa.

Certificirani izvrši menadžer *Certified Business Executive*



8 modula:

- 1BC® Marketing
- 1BC® Ljudski resursi
- 1BC® Korporativno upravljanje
- 1BC® Proizvodni procesi i upravljanje kvalitetom
- 1SC® Coaching, liderstvo i upravljanje konfliktima
- 1SC® Uspješno prezentiranje
- 1SC® Prodaja
- 1SC® Uspješno pregovaranje

Certificirani izvršni finansijski menadžer *Certified Finance Executive*



6 modula:

- 1BC® Finansijsko upravljanje i investicijsko planiranje
- 1BC® Upravljanje troškovima
- 1BC® Računovodstvo i analiza izvještaja
- 1SC® Coaching, liderstvo i upravljanje konfliktima
- 1SC® Uspješno prezentiranje
- 1SC® Uspješno pregovaranje

Certificirani voditelj timova *Certified Team Manager*



4 modula:

- 1SC® Sinergija u timu
- 1SC® Coaching, liderstvo i upravljanje konfliktima
- 1BC® Marketing





- 1SC® Uspješno prezentiranje
- 1SC® Self – menadžment

Certificirani menadžer prodaje

Certified Sales Manager



4 modula:

- 1BC® Marketing
- 1SC® Uspješno prezentiranje
- 1SC® Prodaja
- 1SC® Inovativne i kreativne tehnike

Certificirani menadžer prodaje

Certified Sales Manager



4 modula:

- 1SC® Prodaja
- 1SC® Uspješno prezentiranje
- 1SC® Uspješno pregovaranje
- 1SC® Self management

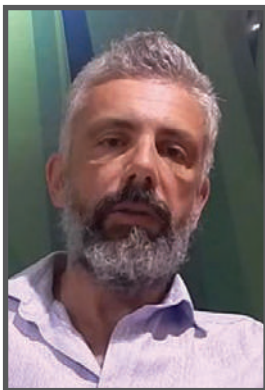




centar za poslovnu edukaciju

NAŠI TRENERI

PRODUKTIVNO.
KOMPETENTNO.
INTERNACIONALNO.



Arif Čengić

Nakon Druge gimnazije, Arif je završio Elektrotehnički Fakultet u Sarajevu. Potom, diplomira poslovnu administraciju u Sjedinjenim Američkim Državama na A&M University Commerce Texas. Radio je kao vanredni profesor na Business Department-u Američkog univerziteta u Sarajevu. Profesionalnu karijeru je započeo početkom 90-tih na istanbulskoj Berzi (Istanbul Stock Exchange). Radio na implementaciji elektronskog sistema trgovine dionicama. Nakon toga, nastavlja raditi u odjelu za Kontrolu i Statistiku, te na projektu kreiranja tržišta za državne obveznice.



Sredinom devedesetih počinje raditi u SAD-u prvo kao Project Manager za internacionalnu kompaniju Akzo Nobel, a potom i kao tehnički expert za UPS (United Parcel Service), najveću logističku kompaniju na svijetu. Radio je na više projekata povezanih s upravljanjem operacijama i optimizacijom procesa, te na projektima za UPS Air. Kao UPS menadžer, pohađao je veliki broj treninga i stekao visokospecijalizirana znanja iz strateškog menadžmenta, upravljanja projektima i unaprjeđenja poslovnih procesa. Početkom 2000. prelazi u financijsku kompaniju Dow Jones kao menadžer njihove IT grupe u Washington DC-ju.

Tokom sljedećih devet godina radi na mnogobrojnim projektima za Wall Street Journal i Dow Jones Newswires, poput kontrola i distribucije financijskih informacija sa svjetskih Berzi, te pregled financijskih izvještaja iz SEC (Securities Exchange Commission). Arif je radio na projektima s državnim agencijama: FED (Centralna Banka), Commerce Department, Treasury i Labor Department. Vođa je projekta "informacije za kompjutere" Ultra Low Latency Algo feed, za takozvano ultra-brzo alogaritamsko trgovanje financijskim instrumentima. Od 2011. je radio kao direktor DDC CE u Sarajevu, kompaniji koja se bavila analizom financijskih izvještaja, prikupljanjem i obradom podataka iz anketa za strane klijente. Posljednjih godina, Arif radi kao konsultant na domaćim projektima za SIDA, European Bank te za Američke financijske kompanije koje se bave hipotekarnim kreditima i automatizacijom trgovine nekretninama. Takođe radi kao instruktor i trener iz oblasti IT-ja (programiranje, razvoj mobilnih aplikacija, baze podataka) i menadžmenta (analiza podataka, financijski marketi, vođenje projekata).



Ekrem Dupanović

Prvih 15 godina radnog staža proveo je radeći u marketingu Radio Sarajeva u period od 1970 do 1985. Nakon toga počinje raditi u OSSA marketing agenciji na funkciji šefa sportskog marketinga tokom pet godina.

U 1990. godini Dupanović je postavljen za direktora jugoslovensko-švicarske marketing agencije IMS/STUDIO 6 Yugoslavia, da bi nakon tri godine osnovao vlastitku agenciju Futura sa sjedištem u Sarajevu. U 2011. godini je osnovao web portal Media Marketing, koji je danas najrelevantniji medijum za komunikacijsku industriju u adriatic regiji. Prije godinu dana također je osnovao i web portal Art&Business, koji je posvećen sponzorisanoj kulturi i umjetnosti.



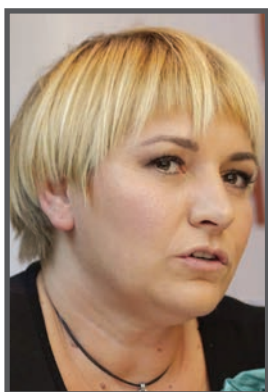


Ismir Omeragić

Po vokaciji psiholog i, kako sam nerijetko kaže: "Nisam birao svoj poziv, on je pozvao mene." Dio je Valicon tima od 2004. i trenutno je na poziciji CEO Valicon BiH, ali također i senior konzultant na različitim kako BH tako i regionalnim / međunarodnim projektima. Njegovo bogato iskustvo u istraživanju i konzaltingu je bazirano na dubinskom poznavanju različitih industrija – od financija, FMCG-a, politike, automobilizma, farmacije, medija, pa do maloprodaje i turizma.



Osim konzaltinga na temelju istraživanja, Ismir je neizostavan član na projektima koji svoje korijene imaju u poslovnoj analitici (Valicon ima status naprednog IBM partnera) u projektima koji uključuju područja kao što su akvizicija i retencija klijenata, cross- i up-selling, otkrivanje prevara i pranja novca, a zadnjih godina je fokusiran na spoj neurologije i marketinga. Član je Međunarodnog udruženja istraživača ESOMAR, redovito gostuje kao predavač na sveučilištima u BiH, te na regionalnim i međunarodnim konferencijama. Angažiran je i na nizu drugih neprofitnih projekata (rad s mladim sportašima, rad s djecom astronomima, savjetodavni rad s različitim skupinama,..).



Najra Krvavac-Perišin

Strateškim komunikacijama i disciplinama Odnosa s javnostima se bavi 20 godina. Radila je na elektronskim medijima, televizijama OBN, NTV Hayat i HRT, u marketinškim agencijama u BiH i regionu, a u posljednjih 10 godina je ekspertski konzultant na različitim projektima koji su usko vezani za obrazovanje, a naročito obrazovanje odraslih u Bosni i Hercegovini.



Dugogodišnja je saradnica GIZ projekta „Podrška obrazovanju odraslih“, te projekata Evropske Unije i UN agencija. Autorica je kampanje „Heroji svakodnevnice“, posvećene naknadnom sticanju osnovnog obrazovanja odraslih. Kolumnista je različitih magazina u BiH i Hrvatskoj. Aktivan je učesnik u zagovaranju dopuna Zakona o obrazovanju odraslih u FBiH. Moderatorica je različitih medijskih događanja, konferencija i manifestacija. Godišnje održava 30 treninga u disciplinama javnog nastupa i uspješnog prezentiranja, verbalne i neverbalne komunikacije, organizacijske komunikacije i interne i eksterne komunikacije. Najrine prezentacije su interaktivne i obiluju primjerima iz prakse.



Nazif Hasanbegović

Diplomu magistra nauka za Strateško komuniciranje stekao je 1998. godine i od tada se profesionalno bavi poslovima koji se odnose na kreiranja i upravljanja efektivnim i efikasnim komunikacijama, na poslove upravljanja ljudskim potencijalima i na upravljanje resursima i potencijalima organizacija različitih profila u kriznim situacijama. Kao ekspert za strateško komuniciranje kreira i upravlja komunikacijskim procesima i razvojem odnosa s javnostima u cilju jačanja i re/izgradnje reputacije, imidža i branda u cjelini, kao i poslovima koji se odnose na kreiranje interne i eksterne komunikacijske strategije, krizne komunikacije i kreiranja planova za različite klijente uključujući vladine i nevladine institucije, kao i za poslovne klijente.



U oblasti strateških komunikacija kao i u procesima pripremi, izrade i implementacije komunikacijskih strategija i planova ima više od 10 godina relevantnog profesionalnog iskustva. U tom periodu bio je angažiran kao konzultant iz oblasti strateškog komuniciranja i odnosa sa javnostima od strane Sud BiH, Federalnog ministarstva raseljenih osoba i izbjeglica, Ministarstvo odbrane BiH, Općinski sud Sarajevo, Centar za istraživačko novinarstvo CIN, East-West Management Institute, Inc (USAID project), GIZ deutsche gesellschaft für internationale Zusammenarbeit, Institut za traženje nestalih osoba/lica i oš mnogi drugi.



Damir Karamehmedović

Diplomirao je na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Sarajevu 1984. godine u 21. godini kao najmlađi student svoje generacije. Profesionalnu karijeru počinje u Energoinvest- Mjerni sistemi kao projektant informacionih sistema. Godine 1989. prelazi u Jugobanku Jubbanku dd Sarajevo, gdje započinje svoju dvadesetpetogodišnju karijeru u bankarstvu. U ovom periodu obnaša niz odgovornih rukovodećih funkcija u oblasti IT i operacija u Jugobanci, Sab Banci, Market Banci i Raiffesen Banci. U 2007. godini imenovan je za člana Uprave za operacije i IT u Raiffeisen Bank dd Bosna i Hercegovina, te na ovoj dužnosti ostaje do marta 2015. godine. Trenutno je suvlasnik i direktor firme Inposis d.o.o Sarajevo, istovremeno radeći kao Senior konsultant u oblasti operativnog menadžmenta i IT-a.



Tokom svoje poslovne karijere završio je niz stručnih i specijalističkih seminara iz oblasti strateškog menadžmenta, upravljanja promjenama i upravljanja ljudskim resursima. Završio je Execute! program edukacije izvršnog menadžmenta u trening centru Raiffeisen Bank international u Beču.





Safet Zečević

Profesionalnu karijeru počinje na poslovima prodaje i marketinga u preduzeću Međunarodni aerodrom Sarajevo. Nakon toga, nastavlja s radom u Raiffeisen Banci gdje obavlja niz rukovodećih funkcija povezanih s prodajom i upravljanjem operacijama. Za vrijeme rada u banci stekao je visokospecijalizirana znanja iz strateškog menadžmenta, upravljanja projektima, unapređenja poslovnih procesa i upravljanja ljudskim resursima.



Trenutno je izvršni direktor u Integriranim poslovnim sistemima gdje se bavi poslovima poslovnog savjetovanja u oblasti operativnog menadžmenta i IT-a. Akademsko obrazovanje upotpunio boraveći i studirajući u Sjedinjenim Američkim Državama na The College of New Jersey gdje je diplomirao Poslovnu Administraciju sa specijalizacijom iz Menadžmenta. Akademsko obrazovanje je nastavio u Engleskoj gdje je magistrirao poslovnu administraciju na temu Strateškog upravljanja kvalitetom poslovanja. Trenutno priprema doktorsku disertaciju na temu ponašanja zaposlenika na Internacionalnom Univerzitetu u Sarajevu.



Dr. sc. Sead Bašić

Rođen u Sarajevu, gdje završava osnovnu i srednju školu, nakon čega upisuje Ekonomski fakultet, gdje i diplomira. Magistarski studij kreiran od strane Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Sarajevu i University of Turin, Faculty for business conducting (Scuola di Amministrazione Aziendale) uspješno završava i stječe dualnu diplomu Magistra ekonomskih nauka iz oblasti poslovnog upravljanja i European Master of Business Administration (MBA). Nakon toga se upisuje na doktorski studij na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Sarajevu kreiranog u okviru Tempus projekta u suradnji s Faculty of Economics and Business, University of Vienna i Faculty of Economics, University of Ljubljana, smjer Menadžment / Business koji s uspjehom završava odbranom doktorske teze pod nazivom "Primjena koncepta upravljanja ključnim kupcima u zemljama u tranziciji - teorijski i empirijski aspekti".



U toku dosadašnjeg profesionalnog angažmana dr. Bašić je stekao praktična znanja iz različitih oblasti ekonomije. Od marta 1996. godine počinje svoju profesionalnu karijeru i do danas je radio u nekoliko različitih kompanija uključujući i nekoliko svjetski renomiranih kompanija kao što su Unilever, Heineken i Henkel, te domaćih kompanija kao što su ASA PVA, ASA PSS i Prevent BH na pozicijama country manager, direktor preduzeća ili direktor robnih marki, obavljajući odgovarajuće poslove i zadatke. Tokom svoje dosadašnje profesionalne karijere je pohađao veliki broj treninga koji su organizirani unutar kompanija u kojima je u tom trenutku radio. Trenutno je zaposlen na poziciji direktora za razvoj preduzeća TABS d.o.o. Sarajevo. Osim toga, Sead je napisao više članaka i uvodnika za različite stručne časopise, te je više puta gostovao kao gost predavač na različitim predmetima dodiplomskog i postdiplomskog studija na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Sarajevu iz oblasti menadžmenta, marketinga ili prodaje.



Senad Redžić

Posjeduje skoro dvodecenijsko iskustvo u bankarskoj industriji. Radio je na više bankarskih pozicija u pet različitih banaka, a posljednjih deset godina je proveo na najvišim pozicijama, odnosno pozicijama člana Uprave ili direktora banke. Tokom svoje karijere, između ostalog, bio je na funkcijama člana Uprave ProCredit Bank, direktor Union banke i direktor NLB Banke.



Magistrant je na Ekonomskom fakultetu u Sarajevu, a tokom rada prošao je više međunarodnih treninga i obuka i završio bankarsku akademiju u Njemačkoj (ProCredit Academy, Fürth Germany). Obnašao je funkciju člana Upravnog odbora udruženja banaka, a trenutno je na poziciji predsjednika Upravnog odbora grupacije finansijskih institucija pri udruženju poslodavaca u FBiH. Član je školskog odbora i projekt menadžer i sponzor mnogih drugih socijalno odgovornih projekata. Trenutno je vlasnik privatne konsultantske kompanije i ujedno je na poziciji savjetnika direktora Raiffeisen Banke za prodaju. Uspješno je proveo poslovnu transformaciju Union Banke, a magistrarski rad brani na temu "Ključni faktori uspjeha prodaje u bankarstvu".

Senadova uža specijalnost je prodaja, marketing, organizacija i upravljanje ljudskim resursima, dugo godina je trener u navedenim oblastima s posebnim akcentom na prodajni trening, vještine prezentiranja i umijeće pregovaranja.



Dr.sc. Zlatan Burzić

Trenutno radi kao ministar savjetnik u Ministarstvu vanjskih poslova BiH. Ranije je radio kao savjetnik u Kabinetu ministra vanjskih poslova BiH, a zatim i kao glasnogovornik ministarstva. Povremeno surađuje s međunarodnim univerzitetima kao gostujući profesor na predmetima vezanim za međunarodne odnose, diplomaciju i menadžment. Prije diplomatskog angažmana radio je u brojnim međunarodnim organizacijama.



Titulu profesora sociologije stekao je 2000. godine na Fakultetu političkih nauka UNSA, a titulu magistra (s počastima) na Univerzitetu "La Sapienza" Rim, u suradnji s Univerzitetom u Sarajevu i Beogradu. Doktorirao je 2012. godine na Fakultetu političkih nauka Univerziteta u Sarajevu. Govori engleski, španski, talijanski i njemački jezik.





centar za poslovnu edukaciju

O NAMA ...

PRODUKTIVNO.
KOMPETENTNO.
INTERNACIONALNO.

2007. - 2017.
10 GODINA USPJEŠNOG RADA

Znanje za
uspješno poslovanje



Centar za poslovnu edukaciju je vodeći akreditovani centar za prenos modernih i praktičnih znanja u domenu informacionih tehnologija, stranih jezika, dizajna i poslovnih vještina. Od osnivanja 2007. godine do danas, CPE je vodeća ustanova za obrazovanje odraslih i stručno usavršavanje u BiH, sa preko 7000 polaznika koji su prošli kroz različite obuke ovog jedinstvenog centra. Tim od preko 35 vrhunskih profesora, trenera i predavača potpuno posvećenih polaznicima, uz metodologije razvijene i prilagođene odraslim polaznicima i njihovim potrebama, su u protekloj deceniji postigli apsolutni uspjeh i na nacionalnom nivou napravili znatnu razliku u promociji i primjeni obrazovanja odraslih i stručnom usavršavanju.

Centar za poslovne edukacije je jedini ovlašteni edukacijski centar austrijskog sistema poslovnog obrazovanja «1st Business Certificate» za BiH. Svi programi i moduli su kulturološki prilagođeni polaznicima i prilikama u Bosni i Hercegovini. Također, CPE je i TOEFL i Xpert test centar i ÖSD partner centar.

Nastavne planove i programe Centra za poslovnu edukaciju akreditovalo je Ministarstvo obrazovanja, nauke, kulture i sporta TK.



**zvanični
partner uspjeha**





centar za poslovnu edukaciju

TUZLA

Centar za poslovnu edukaciju
Multicom doo Tuzla
Aleja A. Izetbegovića 10, III sprat
(zgrada "Jupiter")
75000 Tuzla

Tel: 035 245 222
Email: tuzla@cpe.ba

SARAJEVO

Centar za poslovnu edukaciju
Multicom doo Tuzla
Kolodvorska 5
71000 Sarajevo

Tel: 033 260 505
Email: sarajevo@cpe.ba

AUSTRIJA

1BC Business Education & Consulting
GmbH
Soldanellenweg 4/13/6
1220 Vienna
Austria

Tel: +43 1 310 11 84
www.1bc.at



www.cpe.ba

zvanični
partner uspjeha

