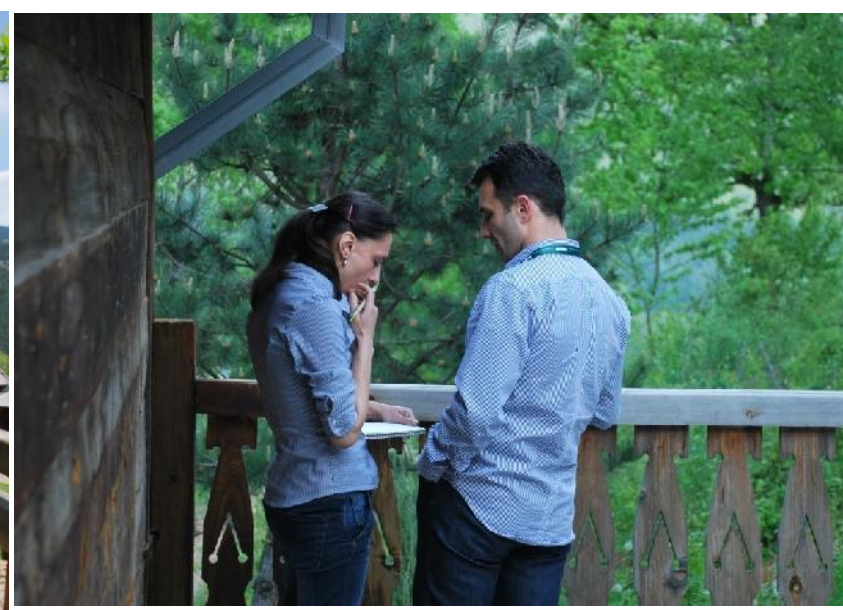




МОКРОГОРСКА ШКОЛА МЕНАЏМЕНТА

MOKRA GORA SCHOOL OF MANAGEMENT

PROGRAM 2012





МОКРОГОРСКА ШКОЛА МЕНАЏМЕНТА
MOKRA GORA SCHOOL OF MANAGEMENT

Mokrogorska škola menadžmenta

GDE SMO DANAS...

Mokrogorska škola menadžmenta je inicijativa uspešnih menadžera Srbije koja kroz svoje programe razvija menadžersku profesiju i unapređuje znanje i veštine iz ključnih oblasti menadžmenta.

Naš cilj jeste da od škole stvorimo vredno i jedinstveno iskustvo za svoje polaznike, a našim partnerima obezbedimo razvoj njihovih zaposlenih koji će doneti novu vrednost i obezbediti stabilan razvoj svojih organizacija.

Mokrogorska škola menadžmenta podržava svoje polaznike u identifikovanju i ostvarenju njihovih obrazovnih ciljeva u dugoročnom profesionalnom usavršavanju.

Predavači su profesionalci sa akademskim i praktičnim znanjem koji su postigli značajan uspeh u svojoj karijeri i koji su motivisani da svoje znanje i iskustvo prenesu na mlađe generacije.

Svi programi se realizuju na Mokroj Gori, jednom od naših najboljih krajeva. Prirodno okruženje Mokre Gore nudi polaznicima najbolje uslove za intelektualni i profesionalni rad, a istovremeno prvoklasni odmor, uživanje i motivaciju.

Da li možete da zamislite da živimo u Srbiji, zemlji blagostanja?

Njenu privredu razvija 1000 posvećenih, profesionalnih, složnih i etičnih poslovnih lidera. Oni rukovode sa 10.000 menadžera srednje generacije a oni razvijaju 100.000 mladih menadžera koju upravljaju sa 1.700.000 zaposlenih.

I svi imaju na umu kako da unaprede poslovni ambijent i utiču da okruženje bude bolje i srećnije.

Mi možemo! A vi?



SRĐAN JANIĆIJEVIĆ
Osnivač i direktor
Mokrogorske škole
menadžmenta



Programski pravci 2012.

- Prvi domaći sertifikovani **MEMBA** u saradnji sa Fakultetom organizacionih nauka, u trajanju od 18 meseci, namenjen višem menadžmentu
- **Napredni programi** namenjeni srednjem i višem menadžmentu koji u svom daljem karijernom napredovanju preuzimaju veću odgovornost, u trajanju od 5 dana
- **Programi plus**, specijalizovana tehnička znanja
- **Junior menadžment program** namenjen mladim talentovanim menadžerima koji se prvi put nalaze na tim pozicijama u trajanju od 5 dana
- **Otvoreni seminari** u trajanju od tri dana

NIŽI MENADŽMENT	SREDNJI MENADŽMENT	VIŠI MENADŽMENT	PROGRAMI PLUS
Prezentacione veštine	Srpski menadžment program, klasa 2012	Vivaldi menadžerski forum	Power Point & Excel
Veštine komunikacije	Finansije – napredni nivo	Vivaldi makroekonomski forum	Presentation skills
Prodaja	Prodaja – napredni nivo	Vivaldi HR forum	Business correspondence
Finansije za nefinansiste	HR – napredni nivo	Vivaldi Liderski forum – Laureat vrline	TAILOR MADE PRGRAMI
Junior menadžment program	Liderstvo	MEMBA	
GODINE RADNOG ISKUSTVA			
		Preko 10	PROGRAMI PLUS
	5-10	VIŠI MENADŽMENT	
1-5	SREDNJI MENADŽMENT		
NIŽI MENADŽMENT			

Od osnivanja škola je uspela da okupi 760 polaznika kroz različite programe, od kojih je edukovala 504 menadžera kroz menadžment programe, pretežno srednjeg nivoa.

Prosečna ocena svih programa je 4,61 na skali od 1 do 5.



Junior menadžment program

ŠTA?

Svaka zdrava organizacija ima mlade talente koji se pripremaju za nove izazove u karijeri. Obično, oni imaju veliku radnu energiju ali nemaju dovoljno iskustva. Junior menadžment program je namenjen mladim menadžerima kojima ćemo pomoći da povećaju doprinos organizaciji iz koje potiču i istovremeno da razumeju multidisciplinarnost menadžmenta. Idealan program za mlade menadžere koje organizacije pripremaju za prelazak ne sledeći stepenik – srednji menadžment.

KAKO?

Junior menadžment program je organizovan u tri modula u trajanju od pet dana:

- Modul 1: Menadžment
- Modul 2: Veštine komunikacije
- Modul 3: Lični razvoj

Polaznici programa će obrađivati teme kroz uvodna izlaganja, vežbe, grupni rad, simulacije, igre uloga, demonstracije, proučavanje edukativnih filmova i diskusije analizirajući pozitivna i negativna iskustava iz menadžerske prakse.

Tokom programa, sa mentorom, radiće test za procenu ličnosti i dobiće povratnu informaciju kako razvijati plan za primenu stečenih znanja i veština u svom poslu u cilju dugoročnog planiranja menadžerske karijere.

KO?

Program je namenjen talentovanim mladim menadžerima sa tri do pet godina radnog iskustva, onima koji su se tek zaposlili u nekoj kompaniji, postali menadžer, ili već obavljaju menadžerski posao, a prvi put se susreću sa menadžerskim izazovima.

ZAŠTO?

Prednost ovog programa jeste što unapred ukazuje na izazove s kojima će se menadžeri u obavljanju svog poziva susretati. Učešće u programu će im omogućiti da prepoznaju situacije s kojima se mogu suočiti u budućnosti i da njih odgovarajuće reaguju, s manje iznenađenja.

TEME:

Modul 1

- Principi rukovođenja
- Menadžerske veštine i menadžment proces
- Okruženje
- Misija, vizija, vrednosti
- Poslovno planiranje i rezervni planovi
- Rukovođenje po ciljevima: RUCI, KPI-KBI-PPP
- Ljudski resursi i radne performanse
- Motivisanje zaposlenih

Modul 2

- Proces komunikacije – dvosmerna ulica
- Nastup i kreiranje efektivne poslovne komunikacije
- Uloga percepcije i emotivne inteligencije u procesu komunikacije
- Tehnike uspešne komunikacije
- Identifikovanje stilova komunikacije kod polaznika
- Upravljanje komunikacijom u konfliktinim situacijama

Modul 3

- Nivoi upravljanja – Uvod u Leadership pipeline teoriju
- Izrada plana razvoja karijere
- Belbinov test
- VP+2
- Analiza testova i povratna informacija predavača

- **Lakše obavljajte svakodnevne poslovne zadatke**
- **Unapredite poslovni odnos sa saradnicima, nadređenima, klijentima...**
- **Vodite uspešnu poslovnu komunikaciju**
- **Ostavite utisak kakav želite u poslovnom okruženju**
- **Napredujte dugoročno**

PREDAVAČI:

Srđan Janićijević
Osnivač i direktor
Mokrogorske škole
menadžmenta

Danijela Nedić
Konsultant, trener i
kouč

Tijana Tadić
Direktor ljudskih
resursa, Dunav hrana
grupa

Sanja Bratina
Psiholog, psihoterapeut
u privatnoj praksi



22-25. februar 2012, Mokra Gora

Veštine komunikacije

ŠTA?

Seminar polaznicima nudi identifikovanje poželjnih veština komunikacije, otkrivanje ličnog stila komunikacije, razvijanje praktičnih veština slušanja, prepoznavanja, problema u međuljudskim odnosima, načina rešavanja konflikata i primanja i davanja fidbeka.

KAKO?

Seminar je baziran na ovladavanju praktičnim veštinama po kojima se razlikuju efikasne i disfunkcionalne radne grupe. U edukativnom delu biće prezentovane veštine, ilustrovane njihove prednosti, uz demonstraciju na primerima.

Svaki polaznik će zatim praktikovati veštine komunikacije kako bi stekao sigurnost u njihovom korišćenju.

Svi polaznici će raditi psihološki test za procenu ličnosti „Velikih pet plus dva“.

KO?

Seminar je namenjen svima kojima su potrebne dobre komunikacione veštine u odnosima sa kolegama, sa nadređenim i podređenim, sa zaposlenima i klijentima.

ZAŠTO?

U svakoj međuljudskoj interakciji postoji realan rizik od neuspeha ili nerazumevanja koji je često posledica loše komunikacije a ne loših namera, stoga su veštine komunikacije, osim pretpostavljenih dobrih namera, ključne za dobre međuljudske odnose.

Dobri međuljudski odnosi:

- podižu motivaciju i uspešnost zaposlenih, jačaju lojalnost i posvećenost poslu i organizaciji i podstiču efikasnost timskog rada
- oslobađaju i pokreću kreativnost i inovativnost
- objašnjavaju položaje, uloge i odgovornosti zaposlenih unutar firme
- utiču na izgradnju dobrog imidža kompanije
- omogućavaju kreiranje dobrih odnosa sa korisnicima proizvoda i usluga kompanije

TEME:

- Značaj međuljudskih odnosa
- Identifikovanje stilova komunikacije (test boja)
- Šumovi u komunikaciji – veštine prepoznavanja
- Vrednovanje, prihvatanje i davanje kritika i sugestija
- Značaj neverbalne komunikacije u uspostavljanju produktivnog dijaloga
- Konflikti – načini suočavanja i veštine razrešavanja
- Pravila efikasne komunikacije (uvažavanje, ohrabrivanje, podržavanje, nagrađivanje)
- Povratna informacija predavača o potencijalima i tačkama razvoja učesnika

...najznačajnija “meka” veština koju poslodavci traže od svojih zaposlenih je veština komunikacije

Wall Street Journal

“Pošto nije moguće ne komunicirati, dobro bi bilo da svako od nas zna da upravlja komunikacijom” (M.L. Merlo Isvor, Fiat)

Sanja BRATINA
psiholog i psihoterapeut

**glavne oblasti: psihologija,
veštine komunikacije,
međuljudski odnosi**



Prezentacione veštine

ŠTA?

Sve što kažemo, ne kažemo, uradimo ili ne uradimo jeste naša prezentacija. I ne samo naša, lično naša, već i prezentacija kompanije koju predstavljamo! Stoga, unapredimo i iskoristimo svoje prezentacione veštine – kroz način na koji ciljnoj javnosti predstavljamo ideje, proizvode i usluge, negujemo odnose sa klijentima, gradimo partnerstva sa medijima, brinemo o zajednici....

Na treningu PREZENTACIONE VEŠTINE dobićete kutiju sa alatom koja će Vam omogućiti da zablistate u različitim situacijama i predstavite se na pravi način!

KAKO?

Trening program podrazumeva interakciju i poštovanje pravila 80/20, kao odnos prakse i teorije.

To znači da će učesnici treninga obrađivati trening teme kroz: kratko uvodno izlaganje, vežbe – rad u manjim ili većim grupama, simulacije, tehnike pitanja i odgovora, igre uloga, demonstracije, diskusije, proučavanja kraćih edukativnih filmova, snimanja kamerom, analize i davanja povratne informacije.

KO?

Trening je namenjen menadžerima koji žele da sebe, svoje ideje, proizvode i usluge predstave na efikasan i profesionalan način.

ZAŠTO?

Učesnici treninga će unaprediti svoja znanja i veštine u oblasti prezentacionih veština, podići nivo samopouzdanja i samo-motivacije, što neposredno deluje na lični imidž i profesionalni uspeh pojedinca, a kroz njegov rad i na uspeh kompanije u celini.

TEME:

- Dizajniranje prezentacione mape - Cilj. Publika. Okruženje.Sadržaj
- Tehnike kreativnog razmišljanja
- Modeli grupisanja ideja
- Verbalni, neverbalni, tehnički & dijalektički aspekti uveravanja u prezentovanju
- Priprema argumentacije & kontraargumentacije
- 10 uzroka strahova pred javni nastup i kako ih savladati
- Vrste govora i strategije
- Primeri govora u određenim situacijama
- Naš govor & redosled izlaganja
- Kako prići publici i zadobiti poverenje
- Racionalni i emocionalni elementi uveravanja publike
- Kada i kako odgovarati na konstruktivna i destruktivna pitanja publike
- Tehnike i taktike neutralisanja prigovora
- Upotreba audio-vizuelnih pomagala
- Šta čini efektanu prezentaciju u PowerPoint-u
- Finalna vežba – Predstavite se!

Lee Iacocca, dugogodišnji vodeći menadžer u Ford-u i Chrysler-u isticao je:

„Možeš imati sjajne ideje, ali ako ih ne znaš dobro prezentovati, male su šanse da uspeš. Sposobnost uveravanja je prvi preduslov za voditelje, lidere, menadžere... Zato sam slao svoje ljude na Dale Carnegie Institut da vežbaju retoriku, i u najvećem broju slučajeva ulaganje se višestruko isplatilo...”

Danijela NEDIĆ

konsultant, trener i kouč

glavne oblasti:
komunikacija, PR i javni nastup



1-6. april 2012, Mokra Gora

Finansije – napredni nivo

ŠTA?

Koje su mogućnosti kompanije za finansiranje, kako se priprema biznis plan, kako se izrađuje cost-benefit analiza, kako se pripremaju i realizuju investicije, koje su osnovne karakteristike i prednosti projektnog finansiranja, šta je faktoring i kako se praktično realizuje, koje su pogodnosti dokumentarnih poslova (akreditiv, garancija, inkaso, escrow računi), koje su specifičnosti lizinga i šta je moguće realizovati u Srbiji, koje su karakteristike cash management proizvoda i šta je moguće primeniti u Srbiji, koji su finansijski derivati na raspolaganju kompanijama

.... Ovo su samo neka pitanja na koje će odgovoriti ovaj program. Takođe, program objašnjava koje su investicione alternative kompanijama na raspolaganju.

KAKO?

Petodnevni program polaznicima će, kroz ilustracije, diskusije i razgovore o primerima, omogućiti maksimalno učešće u programu, uz samostalne pripreme i izrade neophodnih dokumenata za donošenje odluka o adekvatnom načinu finansiranja ili investiranja do analize najoptimalnijih mogućnosti za finansiranje i investiranje na domaćem i inostranom tržištu.

KO?

Seminar je namenjen svima onima koji rade u finansijskim odeljenjima kompanije, a čiji rad utiče na ukupan poslovni rezultat privrednog subjekta. Seminar će omogućiti polaznicima da se upoznaju sa mogućnostima za finansiranje i investiranje kompanije, ali i kako da se pripreme za razgovor sa potencijalnim kreditorima i investitorima.

ZAŠTO?

Finansije su zanimanje koje se uči kroz praksu. Prednost ovog programa jeste što ukazuje na izazove sa kojima se članovi finansijskog tima kompanije susreću. Učešće u program će im omogućiti da sagledaju koji su to finansijski efekti izbora određene investicione ili finansijske alternative za poslovanje kompanije.

TEME:

- Analiza osnovnih finansijskih izveštaja kompanije, Saveti za analizu finansijskih izveštaja, Izrada konkretnih primera analize finansijskih izveštaja
- Mogućnosti finansiranja kompanije
- Biznis plan kompanije, sa posebnim osvrtom na cost-benefit analizu
- Investicije u kompaniji, Priprema i realizacija odgovarajućih investicionih projekata kompanije
- Projektno finansiranje – karakteristike, prednosti i praktična realizacija u Srbiji, Izrada primera projektnog finansiranja
- Faktoring – osnovne karakteristike, prednosti i praktična realizacija u Srbiji, Izrada primera faktoringa
- Dokumentarni poslovi – akreditivi, garancije, escrow računi, inkaso
- Risk menadžment - Osnovni rizici u poslovanju kompanije, Klasifikacija rizika – finansijski i poslovni rizici, Upravljanje rizikom (tehnike i pravila)
- Finansijski derivati – svop, opcija, forvard, fjučers (osvrt na hedž fondove); Izrada primera finansijskih derivata u domaćoj praksi
- Mogućnost investiranja slobodnih novčanih sredstava, Izrada primera analiza i donošenja odluka o optimalnoj investicionoj alternativi za kompaniju
- Cash management proizvodi – karakteristike, klasifikacija (osnovni, specijalni i grupni) proizvoda; Izrada primera optimalnog cash management proizvoda za kompaniju

doc. dr Lidija
BARJAKTAROVIĆ

docent, FEFA - Univerzitet
Singidunum

glavne oblasti:
korporativne finansije,
upravljanje rizikom,
bankarstvo

Gost predavač: **Biljana
Rutić**



Excel & Power Point

ŠTA?

Program polaznike uvodi u programsko okruženje Excel-a. Naučićete najvažnije postupke, formule, funkcije, procedure za obradu podataka, načine povezivanja i razmenjivanja podataka iz Excel-a sa podacima iz drugih poslovnih aplikacija (npr. upravljačkog sistema baze podataka - Access-a), izračunavanje i dobijanje konkretnih rezultata.

U okviru programa, polaznici će proći i načine izrade multimedijalnih prezentacija i efikasan način predstavljanja rezultata pomoću PowerPoint-a.

KAKO?

Program se realizuje uz praktičan rad, analiza slučajeva, diskusija sa predavačem i rad na računaru.

KO?

Svim osobama koje žele da ovladaju bitnim veštinama primene Excel programa u poslovnoj analizi podataka i poslovnom modeliranju.

- Poslovni sekretari, analitičari podataka, planeri;
- Marketinški istraživači, istraživači tržišta i javnog mnjenja, itd.

ZAŠTO?

Veoma je bitno raditi sa validnim podacima. Manipulacija podacima je od izuzetnog značaja za svaku moguću poslovnu analizu. Ovome treba pridodati i eventualnu spregu sa bazama podataka, bez kojih nije moguće definisati adekvatno skladištenje, manipulaciju i u krajnjem slučaju izvoz podataka u Excel-ovo okruženje, za analizu podataka.

Izrada prezentacija i mogućnost predstavljanja modeliranih podataka, na efektan način kroz PowerPoint je neophodna u savremenu poslovanju.

TEME:

- Excel i njegovo programsko okruženje
- Rad sa različitim vrstama podataka
- Korišćenje formula
- Kreiranje i izmena dijagrama
- Ugrađene funkcije
- Vrste funkcija
- Korišćenje funkcija
- Matematičke i statističke funkcije
- Logičke funkcije
- Finansijske funkcije
- Datumske i funkcije za rad sa tekstom
- Analiza podataka, pivot tabelle i pivot grafikoni
- «Šta – ako» analiza
- Rad sa opcijom Solver
- Rad sa funkcijama za pretraživanje i referentnim funkcijama
- VBA (Visual Basic for Applications) skript u Excel-u
- Osnovni elementi prezentacije
- Šabloni dizajna i šeme rada prezentacija
- Unos različitih tipova elemenata
- Unos multimedije
- Animacija prezentacije

doc. dr Aleksandra Zečević

docent, Ekonomski fakultet
Univerziteta u Beogradu

glavne oblasti: baze
podataka, programiranje i
elektronsko poslovanje



Presentation skills

u saradnji sa Berlitz centrom za strane jezike

ŠTA?

Mnogi od nas često misle da su sastanci gubljenje vremena, a da su neke prezentacije nepotrebne i iscrpljujuće. Međutim, ako ste ikada bili na dobro organizovanom sastanku ili odlično izvedenoj prezentaciji koja je počela na vreme, kojom su postignuti prethodno postavljeni ciljevi i koja se završila na vreme, onda biste svakako želeli da i Vi svoje sastanke i prezentacije iznosite na isti ovakav način. Na ovom seminaru ćete naučiti kako uspešno voditi sastanke i prezentacija na engleskom jeziku.

KAKO?

Seminar će se realizovati u manjim grupama u trajanju od tri dana na kome ćete savladati:

- sve aspekte organizacije sastanka ili prezentacije, tj. njihovu pripremu
- jezik specifičan za svaki segment sastanka ili prezentacije
- delove poput: otvaranje sastanka, rekapitulacija, dobijanje povratne informacije od učesnika, mirenje nesuglasica, odgovaranje na

KO?

Namenjen je svima onima koji žele da unaprede postojeće znanje iz engleskog jezika i koji ga redovno koriste u svakodnevnom poslovanju. Minimum predznanja engleskog jezika za učešće na seminaru je - viši srednji nivo 2, odnosno Berlitz nivoa 5 (CEF B1.1) .

ZAŠTO?

Naučićete da:

- pripremate sastanke i prezentacije na engleskom jeziku
- uspešno vodite kvalitetne sastanke
- uspešno iznosite kvalitetne prezentacije i tako predstavljate svoju kompaniju
- uspešno se snalazite u teškim situacijama
- uspešno rekapitulirate sastanke i prezentacije, kao i da uspešno obezbedite prostor za naredni sastanak ili narednu prezentaciju

Zorica BOGDANOVIĆ
Predavač, Berlitz

Gost predavač: Bojana Brkić



Prodaja

ŠTA?

Seminar ima za cilj da pokaže značaj prodaje u savremenom poslovanju. Namenjen je onima koji se bave prodajom, komercijalnom komunikacijom i onima koji žele da unaprede svoje pregovaračke sposobnosti.

- Uspećete da nadogradite svoje prodajne sposobnosti i povećati svoje samopouzdanje
- Unapredite prodaju vaših proizvoda ili usluga do 50%
- Razvićete pozitivan mentalni stav i dobićete dodatnu motivaciju za svakodnevne prodajne aktivnosti
- Značajno uvećate svoj uticaj na kupce
- Prevaziđete strah od neuspeha
- Usvojite preko 20 praktičnih tehnika prodaje
- Unapredite svoje pregovaračke sposobnosti u prodajnom procesu
- Komercijalnu komunikaciju iskoristite kao sredstvo u borbi protiv krize

KAKO?

Seminar će biti realizovan u tri dana intenzivne obuke. Polaznici će imati prilike da usvoje znanje kroz ilustracije, diskusije, razmene iskustava i praktične vežbe. Svaki segment predavanja će biti potkrpljen konkretnim praktičnim primerima, a takođe će biti analizirana brojna pozitivna i negativna iskustva iz prodajne prakse.

KO?

Pored predstavnika prodaje polaznici mogu biti svi oni koji u svakodnevnoj komunikaciji nude svoje ideje, usluge, projekte, proizvode...

ZAŠTO?

Prodaja se uvek može unaprediti u svim okolnostima i uslovima. Ona kompaniju izvlači iz krize, uspešnu čini još uspešnijom, od proizvoda pravi brend. Vrlo često najbolji lek za loše poslovanje jeste unapređenje prodaje.

Budimo sigurni da odlični proizvod, usluge ili ideje neće naći put do potrošača ako nema ko da ih proda ili ako taj neko nije dovoljno vešt.

TEME:

- Prodaja kao profesija 21. veka
- Predrasude u prodaji
- Slabosti i prednosti prodavca
- Kako efikasno proceniti kupca?
- Veština postavljanja ciljeva
- Tehnika ogledala
- Efikasna prezentacija proizvoda i usluga
- KPKO tehnika
- 20 najefikasnijih tehnika prodaje
- Najvažniji principi uticaja
- Pregovaranje u praksi (gde prestaje prodaja, a počinje pregovaranje)
- Evolucija prodavca u stručnjaka za međuljudske odnose

Dragiša RISTOVSKI
Biznis trener, konsultant

glavne oblasti: prodaja,
pregovaranje



E-mail & Business correspondence

u saradnji sa Berlitz centrom za strane jezike

ŠTA?

Pisanje nikada nije lako – pogotovo na jeziku koji nam nije maternji. Ne zaboravite da i Englezi i Amerikanci takođe imaju poteškoće u pronalaženju pravih reči i izraza u cilju da na ispravan i jasan način prenesu svoju misao.

KAKO?

Tokom Berlitz™ seminara „E-mail i Poslovna korespondencija“ iskusni predavači će Vas kroz praktične primere ohrabriti da sa lakoćom i direktno primenite ono što ste naučili. Imaćete mogućnost da ispravljate problematične e-mail-ove i da sami pišete svoje. Posebni delovi seminara će Vam pružiti uvid u tzv. „e-žargon“ i kulturu poslovne korespondencije.

KO?

Namenjen je svima onima koji žele da unaprede postojeće znanje iz engleskog jezika i koji ga redovno koriste u svakodnevnom poslovanju. Minimum predznanja engleskog jezika za učešće na seminaru je - viši srednji nivo 2, odnosno Berlitz nivoa 5 (CEF B1.1) .

ZAŠTO?

Znaćete apsolutno ispravno i na engleskom jeziku da:

- Pozdravite primaoca pisma
- Adekvatno završite svoj e-mail
- Pojednostavite svoju poruku
- Koristite ključne reči i izraze u ovako specifičnoj vrsti korespondencije
- Napravite razliku u tonu obraćanja u odnosu na primaoca pisma
- I što je najvažnije – da pišete e-mail poruke uz veće samopouzdanje
- Na pravilan način koristite engleske reči u poslovnoj korespondenciji

Zorica BOGDANOVIĆ
Predavač, Berlitz

Gost predavač: Bojana Brkić



29. avgust-1. septembar 2012, Mokra Gora

Finansije za nefinansiste

ŠTA?

Seminar na praktičan način objašnjava koja je uloga finansija, šta je posao finansijskog menadžera, zašto je važno finansijsko tržište, kakav je značaj finansijskog izveštavanja, koje su vrste finansijskih izveštaja, koji su ključni pokazatelji uspešnosti poslovanja, kakva je moguća struktura kapitala, da li je kredit neophodan za funkcionisanje kompanije, koji su faktori i rizici moraju sagledati prilikom finansijskog planiranja i izveštavanja.

KAKO?

Trodnevni seminar će polaznicima, kroz ilustracije, diskusije i razgovore o primerima, omogućiti maksimalno učešće u programu, uz samostalne izrade finansijskih izveštaja i ključnih pokazatelja uspešnosti poslovanja kompanija u izabranim studijama slučaja.

KO?

Seminar je namenjen svima onima koji rade i onima koji nameravaju da rade u organizacionim delovima kompanije koji se ne zovu finansije, odnosno, finansijski sektor, a čiji rad utiče na ukupan finansijski rezultat privrednog subjekta. Onima koji su se tek zaposlili u nekoj kompaniji, krenuli u sopstveni biznis, postali menadžeri ili već obavljaju menadžerski posao, ovaj seminar će pomoći da steknu sveobuhvatnu sliku o finansijskim efektima posla kojim se bave.

ZAŠTO?

Finansije su zanimanje koje se uči kroz praksu. Prednost ovog programa jeste što unapred ukazuje na izazove s kojima će se menadžeri i oni koji to nameravaju da postanu u obavljanju svog poziva susretati. Učešće u programu će im omogućiti da sagledaju koji su to finansijski efekti posla kojim se bave ili planiraju da uvedu na organizacioni deo u kome rade, na ukupnu imovinu i na ukupno poslovanje kompanije.

TEME:

- Finansije
- Osnovni finansijski izveštaji – Bilans stanja, Bilans uspeha
Osnovni finansijski izveštaj – Izveštaj o tokovima gotovine
- Troškovi
- Ključni pokazatelji uspešnosti poslovanja kompanije
- Tri posebne studije slučaja za samostalno utvrđivanje pređenog gradiva

doc. dr Lidija
BARJAKTAROVIĆ

docent, FEFA - Univerzitet
Singidunum

glavne oblasti:
korporativne finansije,
upravljanje rizikom,
bankarstvo



30. septembar – 5. oktobar 2012, Mokra Gora

Liderstvo

ŠTA?

Rukovođenje ljudima i procesima je komplikovan zadatak koji podrazumeva četiri stuba: planiranje, organizovanje, vođenje i kontrolu. Ako je to već tako jednostavno, zašto onda nismo svi uspešni? Šta čini razliku između menadžera i lidera? Kada i kako iz menadžerskih voda ulazite u liderstvo i šta vam je za to potrebno? Dobro liderstvo je osnov za sprovođenje promena i unapređenje postojećeg načina rada, a o tome ćete učiti na ovom programu.

KAKO?

Ovaj petodnevni kurs će pokriti sledeće teme: menadžment, upravljanje projektima, projektno liderstvo, upravljanje timovima – motivacija i međuljudski odnosi, liderstvo kao koncept, liderstvo i upravljanje promenama, timsko liderstvo. Kurs je osmišljen kao kombinacija prezentacija, radionica i grupnog rada na praktičnim primerima bliskim sferi interesovanja polaznika. Takođe će biti obrađena četiri testa koji menadžerima mogu da pomognu u timskom radu BELBIN, MBTI, Patrick Lencioni i FIRO-B.

KO?

Program Liderstvo namenjen je iskusnim menadžerima kako u projektnom, funkcijskom ili opštem (5 i više godina iskustva) kojima je potrebno da osveže svoja upravljačka znanja i nadgrade ih tehnikama koje do sada nisu naučili ili ih nisu koristili u praksi. Ovaj program će omogućiti polaznicima da u interakciji sa predavačima i drugim polaznicima unaprede svoje upravljačke veštine i da sa novom energijom pristupe svom poslu.

ZAŠTO?

Menadžerski poziv je jedan od najstresnijih zanimanja današnjice. Većina menadžera nije imala menadžersku obuku već ih je lična inicijativa i odgovornost uvela u vode menadžmenta. Često se pitamo da je ono sto radimo dobro i šta može bolje. Koristi za polaznike i organizacije iz kojih dolaze su da ćete posle ovog programa biti u mogućnosti da unapredite svoj upravljački pristup i da time učinite svoj tim uspešnijim a organizaciju iz koje dolazite boljom.

TEME:

- Menadžment proces
- Efektivno planiranje
- Uspešno vođenje
- Kontrola organizacionih performansi
- Tradicionalno upravljanje projektima
- Savremeno upravljanje projektima
- Projektno liderstvo
- Softverska podrška upravljanju projektima
- Organizovanje projektnih timova
- Liderski stilovi
- Timsko liderstvo
- Situaciono liderstvo
- SMT (delegiranje, fidbek, koučing)
- Međuljudski odnosi

Izvanredni lideri ne stvaraju poslušne izvršioce, oni stvaraju nove lidere, dele sa njima znanje, uče ih veštinama, stimulišu njihov razvoj.

PREDAVAČI:

Srđan Janićijević
Osnivač i direktor
Mokrogorske škole
menadžmenta

prof. dr Dejan Petrović
vanredni profesor,
Fakultet organizacionih
nauka Univerziteta u
Beogradu

Dr Zoran Ilić
Trener, kouč i
psihoterapeut

Sanja Bratina
Psiholog, psihoterapeut u
privatnoj praksi



14 – 19. oktobar 2012, Mokra Gora

Prodaja – napredni nivo

ŠTA?

Petodnevni program koji će svojim polaznicima omogućiti da nadgrade svoje prodajne sposobnosti, unaprede prodaju svojih proizvoda i usluga, savladaju neophodne veštine za vođenje prodajnog tima, značajno unaprede uticaj na tržište, kupce i prodajni tim.

KAKO?

Program će biti realizovan u pet dana. Polaznici će imati prilike da usvoje znanje kroz ilustracije, diskusije, razmene iskustava i praktične vežbe. Svaki segment predavanja će biti potkrpljen konkretnim praktičnim primerima.

KO?

Program je namenjen svima koji se bave prodajom više godina, i koji su u prilici da vode prodajni tim i velike kupce a nalaze se na pozicijama srednjeg menadžmenta: tim lider prodaje, menadžera prodaje, supervizor, direktora prodaje... Ili se pripremaju za sličnu poziciju.

ZAŠTO?

Prodaja se uvek može unaprediti u svim okolnostima i uslovima. Ona kompaniju izvlači iz krize, uspešnu čini još uspešnijom, od proizvoda pravi brend.

Vrlo često najbolji lek za loše poslovanje jeste unapređenje prodaje. Budimo sigurni da odlični proizvod, usluge ili ideje neće naći put do potrošača ako nema ko da ih proda ili ako taj neko nije dovoljno vešt.

TEME:

- Uticaj prodaje na savremeno okruženje
- Kako unaprediti komunikaciju
- Primena principa uticaja u svakodnevnoj komunikaciji
- Psihološki profil kupaca
- Ključni kupci (pojam, kriterijum za selekciju, analiza potreba ključnih kupaca)
- Veština pregovaranja u prodaji
- Neverbalna i paraverbalna komunikacija
- Praktičan prezenterski rad
- Kako voditi prodajni tim? (stilovi vođenja)
- Stimulacija i motivacija prodajnog tima
- Zaključivanje prodaje i početak uspešne saradnje (nema prodaje bez naplate)

- **Unapredite uticaj na tržište, kupce i prodajni tim**
- **Unapredite svoje pregovaračke sposobnosti**
- **Usvojite preko 30 praktičnih tehnika prodaje**
- **Savladajte elemente uspešne komunikacije**

Dragiša RISTOVSKI
Biznis trener, konsultant

glavne oblasti: prodaja,
pregovaranje

gost predavač: **Darko Todorović**



HR – napredni nivo

ŠTA?

Polaznici će tokom petodnevnog HR programa naučiti efektivne načine strateškog upravljanja ljudskim resursima – od selekcije kadrova, preko njihovog razvoja i nagrađivanja, napredovanja u karijeri do principa i značaja funkcije HR kao strateškog biznis partnera u kompanijama, institucijama i organizacijama.

KAKO?

Predavanja prati mnoštvo primera iz dugogodišnje prakse predavača, na slikovit i jasan način, uz korišćenje studija slučaja iz domaćeg i međunarodnog biznisa, u interakciji s polaznicima i radioničarski rad uz simulacije realnih primera iz privrede.

KO?

Program je namenjen HR menadžerima, HR profesionalcima nadležnim za razvoj ljudskih resursa u privatnom i javnom sektoru, direktorima i/ili vlasnici privrednih društava koji upravljaju ljudskim resursima.

ZAŠTO?

Polaznici će razumeti sve segmente upravljanja ljudskim resursima, osposobiti se da obave stručan i strukturisan odabir zaposlenih, da postavljaju realne i izazovne ciljeve, da prate i ocenjuju radni učinak zaposlenih i na osnovu toga ih nagrađuju. Uz to, usvojiće osnovna znanja o pravnom okviru u oblasti upravljanja kadrovima, zapošljavanja i otpuštanja zaposlenih.

TEME:

- Mesto i uloga HR u organizacijama
- Kako izabrati i zadržati najbolje
- Radionica za regrutaciju (sastanak sa linijskim menadžerima, izrada HR alata i koncepta regrutacije, prezentovanje HR alata)
- Kako uspešno planirati i karijerno voditi ljudstvo?
- Nivoi upravljanja
- Droterov model
- Elementi radnog prava (HR legal)
- Postavljanje ciljeva i ocenjivanje radnog učinka
- Merenje radnih rezultata zaposlenih
- Izgradnja i primena podsticajnog sistema zarada, kompenzacija i beneficija
-

“Ako izabereš prave ljude i pružiš im šansu da rašire krila, adekvatno ih platiš i omogućiš im razvoj karijere – skoro uopšte ne moraš njima da rukovodiš!”

Džek Velč

PREDAVAČI:

Tijana Tadić
Direktor ljudskih resursa,
Dunav hrana grupa

Miloš Mirić
Direktor ljudskih resursa,
Holcim (Srbija) doo

Ana Lazarević
osnivač/partner u
advokatskoj kancelariji
„Lazarević i Pršić advokati“

& gosti predavači



Jedinstveno iskustvo... GM program

Srpski menadžment program™ (SMP), klasa 2012

SMP A – proleće, 18–26. maj 2012

SMP B – jesen, 22. novembar –1. decembar 2012

ŠTA?

Srpski menadžment program SMP™ je jedinstven menadžment program koji priprema menadžere za uloge na direktorskom nivou i multidisciplinarnom odgovornosti. SMP unapređuje znanja i veština iz ključnih oblasti menadžmenta i razvijanje sadašnjih i budućih menadžera koji kao lideri promena doprinose unapređenju performansi i realizaciji strateških ciljeva svojih organizacija.

KAKO?

- Program je organizovan u dve sesije, prolećnu i jesenju, koje se održavaju u Drvengradu na Mokroj Gori.
- Program na ilustrativan i dinamičan način kombinuje akademska i praktična znanja i veštine iz ključnih oblasti menadžmenta.
- Tim predavača čine profesionalci koji su postigli značajan uspeh u svojoj karijeri i koji su motivisani da svoje znanje i iskustvo prenesu na mlađe generacije.
- Program ima goste govornike koji će sa polaznicima podeliti svoje profesionalno iskustvo.
- Svi polaznici će raditi psihološki test za procenu ličnosti „Velikih pet plus dva“ i dobiće povratnu informaciju od trenera i ostalih članova grupe kako razvijati plan za primenu stečenih znanja i veština u svom poslu.
- Svaki polaznik, u okviru programa tokom boravka na Mokroj Gori, na raspolaganju ima mentora za razvoj karijere (Career Coach) i savetnika za vođenje izbalansiranog zdravog načina života (Wellness Coach). Termini za individualne razgovore i rad će biti rezervisani pre početka programa.
- U okviru programa polaznici će biti angažovani na studiji slučaja u kojoj će raditi individualno i grupno.
- Program se završava poslovnom simulacijom u kojoj će polaznici podeljeni u timove i kroz poslovnu igru obnoviti znanja sticana na prethodnim modulima.
- Polaznici dobijaju sertifikat o završenom SMPTM koji izdaje Mokrogorska škola menadžmenta i Ekonomski institut.

KO?

Program je namenjen:

- Najtalentovanim menadžerima kompanija, organizacija i institucija
- Menadžerima na pozicijama srednjeg nivoa koji se pripremaju za napredovanje ka ključnim menadžerskim pozicijama
- Menadžerima koji rade sa inostranim partnerima
- Vlasnicima i direktorima malih i srednjih preduzeća

ZAŠTO?

Srbiji su više nego ikada potrebni menadžeri koji umeju da definišu i sprovede poslovnu strategiju i planove čije ostvarenje donosi novu vrednost, menadžeri koji znaju da prepoznaju i iskoriste izvozni potencijal i obezbede stabilan razvoj svojih organizacija.

MODULI:

- Menadžment i leadersrstvo
- Strategija
- Marketing
- HR i komunikacija
- Prodaja i pregovaračke veštine
- Makroekonomija
- Upravljanje promenama
- Finansije
- Poslovna simulacija - EcoSim

PREDAVAČI:

Srđan Janićijević
Osnivač i direktor
Mokrogorske škole
menadžmenta

Tijana Tadić
Direktor ljudskih resursa,
Dunav hrana grupa

Dragiša Ristovski
Predavač

Doc. dr Dragan Lončar
Docent, ekonomski fakultet
Univerziteta u Beogradu

Dr Zoran Ilić
Trnener, kouč i psihoterapeut

Sanja Bratina
Psiholog, psihoterapeut u
privatnoj praksi

Doc. dr Lidija Barjaktarović
Docent, FEFA – Univerzitet
singidunum

& gosti predavači



na zahtev klijenata...

Tailor made programi

Mokrogorska škola menadžmenta organizuje korporativne programe na zahtev i u skladu s potrebama kompanije naručioca.

Programi se mogu organizovati u prostorijama kompanije naručioca ili po dogovoru na izabranoj lokaciji.

U ponudi je više od četrdeset programa za razvoj profesionalnih menadžerskih veština. Pored toga, Mokrogotrška škola menadžmenta realizuje i grupni rad s menadžerskim timovima, kao što su „team building“ i „kick off“ susrete pred važne projekte.

- Veštine rukovođenja
- Osnovni menadžment pojmovi
- Strateško planiranje
- Međuljudski odnosi
- Veštine komunikacije
- Upravljanje konfliktima
- Upravljanje promenama
- Pravo za menadžere
- Ljudski resursi
- Osnove korporativnih poslova
- Lanac vrednosti
- Prezentacione veštine
- Marketing
- Stres menadžment
- Sistem izveštavanja i delegiranje odgovornosti
- Pregovaračke veštine
- Upravljanje ključnim kupcima
- Prodaja
- Liderstvo
- Sistem zarada i nagrađivanja
- Upravljanje rizicima
- Kreiranje i razvoj robne marke
- Biznis plan sa elementima cost – benefit analize
- 6 sigma
- Preduzetništvo
- Finansije za nefinansiste
- Finansije – napredni nivo
- Internet menadžment
-



VIVALDI FORUMI

Vivaldi forumi organizuju se četiri puta godišnje, simbolično početkom svakog godišnjeg doba, i predstavljaju mesto susreta, povezivanja, razmene iskustava i mišljenja značajnih ljudi iz sveta biznisa sa ciljem unapređivanja uslova poslovanja u Srbiji.

Forumi se bave najaktuelnijim temama iz privrede primenljive na srpskom tržištu.



PROLEĆNI VIVALDI (CEO) FORUM – Srbija zemlja blagostanja 22-24. mart 2012, Mokra Gora

Menadžerski forum se bavi profesionalnim razvojem menadžera.

Učesnici foruma: generalni direktori kompanija, banaka, konsultantskih kuća, članovi upravnih i nadzornih odbora, menadžeri u čijoj su nadležnosti finansije, strateško planiranje i analiza, predstavnici države, ekonomske struke i međunarodnih organizacija.

LETNJI VIVALDI MAKROEKONOMSKI (CFO) FORUM – Planirajmo 2013. 21-23. jun 2012, Mokra Gora

Makroekonomski forum se bavi pitanjem makroekonomske stabilnosti i analizom poslovnog okruženja.

Domaćin Letnjeg foruma je Ekonomski institut.

Učesnici foruma: generalni direktori, članovi upravnih i nadzornih odbora, menadžeri u čijoj su nadležnosti finansije, strateško planiranje i analiza, predstavnici države, ekonomske struke i međunarodnih organizacija.

JESENJI VIVALDI (HR) FORUM – HR 19-22. septembar 2012, Mokra Gora

HR forum je posvećen sistematskom razvoju ljudskih resursa i jačanju funkcije HR kao značajnog faktora u svim organizacijama.

Učesnici foruma: HR direktori, menadžeri i HR profesionalci nadležni za razvoj ljudskih resursa u privatnom i javnom sektoru, kao i direktori i/ili vlasnici privrednih društava koji upravljaju ljudskim resursima.

VIVALDI LIDERSKI FORUM – Laureat vrline

Svaki rezultat počiva na ličnim odricanjima, primerima, dostignućima i vrlinama koje vežbamo i razvijamo. Mada se, istina stidljivo, priča o korporativnim društvenoj odgovornosti, vrlina ni ydaleka nije zaživela u napem orivrednom životu.

Cilj Vivaldi Liderskog foruma jeste da pepozna i nagradi vrlinu koju su iskazali privrednici – oni koji se bave stvaranjem nove vrednosti.

Forum će učesnike okupiti po pozivu.

MEMBA (Mokrogorski Executive Master of Business Administration za iskusne menadžere)

Imate više od 10 godina upravljačkog iskustva. Za vama su zavidni poslovni rezultati. Uvereni ste da vaše znanje i iskustvo nije više dovoljno za uspešan razvoj karijere i izazove koje donosi privredno okruženje. Verujete u mogućnost razvoja naše privrede. Niste odustali od borbe za sebe, svoje ideje i ljude koji vas okružuju - Vi ste idealan kandidat za MEMBA!

Priključite se onima koji su budućnost privrede Srbije!

ŠTA JE MEMBA?

Prvi srpski EMBA (*Executive Master of Business Administration*) je akademski program organizovan u Srbiji po najvišim međunarodnim standardima, prilagođen našim potrebama u okruženju i izazovima koji nas iščekuju.

Fakultet organizacionih nauka i Mokrogorska škola menadžmenta su izabrali najbolje programe i predavače za najbolje menadžere Srbije, a sve u cilju ličnog usavršavanja, unapređenju organizacija iz kojih polaznici dolaze i bolje privrede Srbije.

Studenti koji uspešno završe studije MEMBA dobijaju diplomu Fakulteta organizacionih nauka u klasi MBA studija.

MEMBA U BROJKAMA?

90	ESPB poena
60	dana u učionici na Mokroj Gori
30	najboljih srpskih menadžera u klasi
25	knjiga koje će vam biti obavezna literatura
20	gostiju iz privrednog, javnog i kulturnog života
18	meseci ukupnog trajanja
12	individualnih eseja
10	najboljih srpskih predavača
7	grupnih eseja
6	zahtevnih modula
1	Diploma MEMBA

KOJA JE SADRŽINA MEMBA?

MEMBA pokriva predmete iz makroekonomije i političke ekonomije, mikroekonomije, korporativnih finansija, računovodstva, poslovne strategije, pregovaračkih veština, operativnog menadžmenta, poslovne inovacije, međunarodne organizacije, poslovnu etiku, poslovne šanse Srbije, preduzetništvo, lični razvoj i liderstvo. U dodatku, na svakom modulu biće organizovana predavanja gostiju i partnera organizatora.

KO SU PREDAVAČI MEMBA?

Predavači na MEMBA programu su izabrani po principu najbolji za najbolje.

FON i MŠM sa gostujućim predavačima će se potruditi da studenti dobiju najkvalitetniju osnovu za svoj budući razvoj. Spisak profesora sa opisima predmeta će biti objavljen u drugom tromesečju 2012. godine.

KADA POČINJE MEMBA?

Prva generacija polaznika MEMBA 2014 koja će brojati 30 studenata

Modul 1:	16.septembra	do 28. septembra 2012
Modul 2:	13.januara	do 25. januara 2013
Modul 3:	14.aprila	do 26. aprila 2013
Modul 4:	21. jula	do 02. avgusta 2013
Modul 5:	20.oktobra	do 01. novembra 2013
Modul 6:	12. januara	do 24. januara 2014
Uručenje diploma:		22. marta 2014



МОКРОГОРСКА ШКОЛА МЕНАЏМЕНТА
MOKRA GORA SCHOOL OF MANAGEMENT



УНИВЕРЗИТЕТ У БЕОГРАДУ
ФАКУЛТЕТ ОРГАНИЗАЦИОНИХ НАУКА

MEMBA (Mokrogorski Executive Master of Business Administration za iskusne menadžere)

KO JE IDEALAN KANDIDAT ZA MEMBA?

- Menadžer sa visokom stručnom spremom
- Privatni i javni sektor, vladine i nevladine organizacije, preduzetnici
- Najmanje 10 godina radnog iskustva
- Rezultati koji dokazuju Vašu izuzetnost
- Organizacija koja Vas sponzoriše ili podržava
- Imate znanja i veštine koji Vas čine jedinstvenim
- Predstavljate dobru investiciju u profesionalnom smislu

KOLIKO KOŠTA MEMBA?

Promotivna Školarina za MEMBA 2014 je 6000 (EUR) evra u dinarskoj protivrednosti. Školarina uključuje trošak predavanja, sve materijale i literaturu.

Smeštaj na Mokroj Gori nije uključen u cenu, ali polaznici imaju specijalan popust za smeštaj. Približan trošak smeštaja je 3000 (EUR) evra po polazniku na bazi punog pansiona.

Rokovi za plaćanje u tri jednake rate su:

- | | |
|---------|---------------|
| 1. Rata | do 30.06.2012 |
| 2. Rata | do 31.03.2013 |
| 3. Rata | do 31.12.2013 |

KO JE ORGANIZATOR?

Organizatori su Fakultet organizacionih nauka i Mokrogorska škola menadžmenta.

KAKO DA SE PRIJAVIM?

Za sve informacije i pitanja oko programa možete se obratiti na telefon +381 11 362 362 8

Mokrogorska škola menadžmenta:
Srđan Janićijević, direktor Mokrogorske škole menadžmenta
srdjan.janicijevic@msm.edu.rs

Fakultet organizacionih nauka
Prof. Dejan Petrović, Direktor akademskog programa MEMBA
dejan.petrovic@fon.bg.ac.rs

Prijavni formular i dokumente možete naći na www.msm.edu.rs/memba

ROK ZA PRIJAVE?

30. jun 2012. godine

Broj studenata u klasi MEMBA 2014 je ograničen na 30.



PROGRAM	NIVO MENADŽMENTA	DATUM	TRAJANJE	CENA	MESTO
Junior menadžment program	Niži	29. januar – 3. februar	5 dana	100.000 RSD	Mokra Gora
Veštine komunikacije	Niži	22-25. februar	3 dana	60.000 RSD	Mokra Gora
Veštine prezentovanja	Niži	28-31. mart	3 dana	60.000 RSD	Mokra Gora
Vivaldi menadžerski forum	Viši	22-24. mart	2 dana	60.000 RSD	Mokra Gora
Finansije – napredni nivo	Srednji	1-6. april	5 dana	100.000 RSD	Mokra Gora
Power Point & Excel	Niži - srednji	22-27. april	5 dana	100.000 RSD	Mokra Gora
Presentation skills	Niži - srednji	9-12. maj	3 dana	60.000 RSD	Mokra Gora
Srpski menadžment program (SMP)	Srednji	SMP A, 18-26. Maj SMP B, 22. novembar – 2. decembar	20 dana	300.000 RSD	Mokra Gora
Prodaja	Niži	6-9. jun	3 dana	60.000 RSD	Mokra Gora
Vivaldi makroekonomski forum	Viši	21-23. jun	2 dana	60.000 RSD	Mokra Gora
Business correspondence	Niži - srednji	27-30. jun	3 dana	60.000 RSD	Mokra Gora
Finansije za nefinansiste	Niži	29. avgust – 1. septembar	3 dana	60.000 RSD	Mokra Gora
Vivaldi HR forum	Viši	19-22. septembar	3 dana	70.000 RSD	Mokra Gora
Liderstvo	Srednji	30. septembar – 5. oktobar	5 dana	100.000 RSD	Mokra Gora
Prodaja – napredni nivo	Srednji	14-19. oktobar	5 dana	100.000 RSD	Mokra Gora
HR – napredni nivo	Srednji	28. oktobar – 2. novembar	5 dana	100.000 RSD	Mokra Gora
MEMBA	Viši	2012 – 2014	18 meseci	600.000 RSD	Mokra Gora

Mokrogorska škola menadžmenta – tim predavača (po abecednom redosledu)



doc. dr Aleksandra Zečević
docent, Ekonomski fakultet
Univerziteta u Beogradu
glavne oblasti: baze podataka,
programiranje i elektronsko
poslovanje

Rođena u Beogradu 1970. godine.

U Beogradu je završila IV gimnaziju, matematičkog smera. Ekonomski fakultet, smer "ekonomska statistika i informatika" završila je 1996. godine.

Magistrirala je 2001. godine na istom fakultetu. Godine 2005. stekla je zvanje doktora ekonomskih nauka. U zvanju docenta je od februara 2006. godine.

Od izbora u zvanje docenta, nastavnik je na predmetima Baze podataka i Programski jezici, na smeru statistika, informatika i kvantitativne finansije – modul informatika. Takođe je na osnovnim studijama nagažovana na predmetima: Poslovna informatika, Projektovanje informacionih sistema i Upravljački informacioni sistemi. Na master studijama angažovana je na predmetima: Nove informacione tehnologije, Informatika i ERP softver.

Autor je preko 30 stručnih radova objavljenih u različitim časopisima, kao i referata objavljenih u zbornicima simpozijuma. Trenutno radi na monografiji iz oblasti baza podataka i programskih jezika.

Bila je Rukovodilac Škole računarstva na Ekonomskom fakultetu, a koja je danas implementirana u Centar za permanentnu edukaciju takođe na Ekonomskom fakultetu. Predavač je na nekoliko kurseva u Centru za permanentnu edukaciju i istovremeno rukovodi istim kursevima.



Danijela NEDIĆ
konsultant, trener i kouč
glavne oblasti: komunikacija, PR i
javni nastup

dipl. pravnik & specijalista u oblasti Upravljanja komunikacijom.

Ona je osnivač i direktor Centra komunikacijskih veština Biznis Link i predstavnik OMT grupacije za Srbiju.

Danijela poseduje desetogodišnje iskustvo kao konsultant i predavač u oblasti Poslovne komunikacija, Prodaje, Odnosa s javnošću i Menadžmenta. Iza sebe ima više od 4.000 učesnika u proftinom, javnom i neprofitnom sektoru.

Dizajnirala je i implementirala brojne edukativne programe za predstavnike top i srednjeg menadžmenta u oblasti Komunikacionih veština, Poslovnog prezentovanja, Retorike, Javnog nastupa, Veština uveravanja, Pregovaračkih veština, Upravljanja konfliktima, Vođenja timova, Veština samomenadžmenta /samodisciplina, samomotivacija, upravljanje ciljevima, vremenom i stresom

Danijela je autor priručnika "Poslovna komunikacija – korak po korak".



prof. dr Dejan PETROVIĆ
vanredni profesor, Fakultet
organizacionih nauka Univerziteta u
Beogradu
glavne oblasti: menadžment,
projektni menadžment, upravljanje
investicijama, upravljanje
promenama

Dr Dejan Petrović je vanredni profesor i Šef katedre za menadžment i specijalizovane menadžment discipline na Fakultetu organizacionih nauka. Na Fakultetu organizacionih nauka je diplomirao, magistrirao i odbranio doktorsku disertaciju, a od Privredne komore Beograda dobio je nagrade za najbolji magistarski (1997) i doktorski rad (2003). Pored matičnog fakulteta predaje na više fakulteta u zemlji i inostranstvu.

Angažovan je na Ekonomskom fakultetu u Ljubljani gde je izabran u zvanje gostujućeg profesora i predaje na MBA studijama ovog fakulteta, a predaje i na master studijama Ekonomskog fakulteta u Podgorici.

U dosadašnjem radu učestvovao je u izradi više knjiga i monografija od međunarodnog i nacionalnog značaja, a samostalno i u saradnji sa drugim autorima objavio je više naučnih i stručnih radova na kongresima, simpozijumima i u časopisima u zemlji i inostranstvu.

U svom radu saraduje sa velikim brojem domaćih i inostranih organizacija, a angažovan je kao stalni ili povremeni konsultant od strane više različitih državnih i vodećih privrednih organizacija.

Mokrogorska škola menadžmenta – tim predavača



doc. dr Dragan LONČAR
docent, Ekonomski fakultet
Univerziteta u Beogradu
glavne oblasti: strategijski
menadžment, finansijski
menadžment

Docent Ekonomskog fakulteta u Beogradu na predmetima Upravljanje projektima i Strategijski menadžment.

Kao stipendista Shell fondacije, 2003. godine završio magistarske studije iz oblasti menadžmenta na Univerzitetu Kembridž (Judge Business School) u Velikoj Britaniji. Doktorirao 2007. godine na Ekonomskom fakultetu u Beogradu. Kao stipendista Fulbright fondacije, 2009. godine završio postdoktorske istraživačke studije, iz oblasti finansijskog menadžmenta, na Univerzitetu Čikago (Booth Business School).

Autor značajnog broja naučno-istraživačkih radova i konsultantskih projekata.

Radio kao konsultant na projektima vodećih preduzeća u Srbiji, ali i nekih preduzeća u inostranstvu, kao što su Cambridge Antibody Technology, British Petroleum, Abbott i MicroSave. CFA kandidat, nivo III.

Član Cambridge i Fulbright asocijacija u Srbiji. Član međunarodnog istraživačkog projekta Global Operations Research vođenog od strane Bristol School of Business and Law. Akademski direktor zajedničkog MBA programa Texas A&M University i Ekonomskog fakulteta u Beogradu.

Osnivač i direktor konsultantske kuće Peterhof Consulting.



Dragiša RISTOVSKI
Biznis trener, konsultant
glavne oblasti: prodaja,
pregovaranje

Dragiša Ristovski je biznis trener sa 15-godišnjim iskustvom. Oblasti njegove ekspertize su direktna prodaja, komunikacija, pregovaranje, motivacija zaposlenih i liderstvo.

Autor je bestselera „Gube samo oni koji ne igraju“ i Arena prodaje“, objavljene pod pseudonimom D.R. Gilbert, kao i još tri vrlo zapažene knjige, „Dobijaju svi oni koji igraju“, „Lider je u vama“, „Prodajni ring“ i najnovije „Mapa uspeha“.

U poslovnim krugovima je poznat kao energičan predavač, koji na svojim seminarima i treninzima pozitivnom energijom konstantno drži pažnju i motiviše svoje slušaoce.

U toku karijere imao je prilike da prođe kroz sve nivoe prodaje i više nivoa rukovođenja.

Osnivač je i direktor centra za poslovnu edukaciju D.R. Gilbert centar i D.R. Gilbert consulting. Radi kao stalni konsultant iz oblasti prodaje, motivacije i liderstva za više renomiranih kompanija.

Predsednik je Udruženja Profesionalnih Prodavaca – UPPS i autor programa Akademije komercijalne komunikacije.



doc. dr Lidija BARJAKTAROVIĆ
docent, FEFA - Univerzitet
Singidunum
glavne oblasti: korporativne
finansije, upravljanje rizikom,
bankarstvo

Dr Lidija Barjaktarović je doktor ekonomskih nauka iz oblasti bankarstva i finansija. Profesor je na Univerzitetu Singidunum iz Beograda i Fakultetu za ekonomiju, finansije i administraciju iz Beograda (FEFA) od 2008. godine, za predmete: Poslovne finansije, Bankarstvo i Upravljanje rizikom.

Pre profesorske karijere, imala je uspešnu desetogodišnju bankarsku karijeru u značajnim srpskim bankama. 1998. godine je započela bankarsku karijeru u Jugobanci a.d. Beograd, nastavila je u *Societe Generale Yugoslav bank* a.d. Beograd, da bi u *Raiffeisen bank* a.d. Beograd bila promovisana u direktora Regionalne filijale Centralna Srbija. 2005. godine prelazi u *Erste bank* a.d. Novi Sad na poziciju direktora Sektora za poslove sa fizičkim licima, da bi krajem prvog polugodišta 2006. godine bila promovisana u direktora Sektora za poslove sa pravnim licima. Krajem 2007. godine Erste grupa, je imenuje za člana *Corporate board-a* i *Corporate working group-a* na nivou Erste holdinga u Beču.

Učestvovala je u različitim obukama, radnim grupama i skupovima, od kojih posebno izdvaja: black belt six sigma manager, vođa tima za transformaciju sektora za stanovništvo i sektora za poslove sa pravnim licima u Erste bank a.d. Novi Sad (u saradnji sa AT Kearney-em).



Mokrogorska škola menadžmenta – tim predavača



Miloš MIRIĆ
direktor ljudskih resursa,
Holcim (Srbija) doo
glavne oblasti: ljudski resursi

Miloš Mirić je rođen u Beogradu 1976. godine.

Diplomirao je na Vojnoj akademiji u Beogradu, a poslediplomske master studije završio je na Fakultetu političkih nauka.

Od 1998. godine radio je u vojsci, na različitim dužnostima na Vojnoj akademiji u Beogradu, Centru za mirovne operacije (jedan je od osnivača Centra) i Ministarstvu odbrane Republike Srbije. Od 2002. do 2006. godine završio je više treninga i obuka u inostranstvu, uključujući i NATO školu u Nemačkoj. Karijeru u Ministarstvu odbrane je završio direktno radeći na odgovornim poslovima međunarodne vojne saradnje, najviše sa državama NATO i EU.

Od 2006. godine je zaposlen u kompaniji Holcim (Srbija) d.o.o. kao zamenik direktora za ljudske resurse, potom je imenovan za menadžera administracije, da bi u 2008. godini bio imenovan za člana Izvršnog odbora kompanije, kao direktor za ljudske resurse. Završio je više međunarodnih treninga iz oblasti upravljanja ljudskim resursima.

Miloš je oženjen, otac dva deteta.



Sanja BRATINA
psiholog i psihoterapeut
glavne oblasti: psihologija,
veštine komunikacije,
međuljudski odnosi

Sanja Bratina je psiholog, psihoterapeut u privatnoj praksi, edukator i supervizor Malteškog instituta za psihoterapiju i Evropskog akreditovanog instituta za psihoterapiju.

Diplomirala je na Filozofskom fakultetu u Beogradu, odsek psihologija, smer klinička psihologija (1993) i stekla master iz psihologije na Filozofskom fakultetu u Novom Sadu, odsek psihologija, smer klinička psihologija (2009).

Dodatno se usavršavala iz psihologije na Geštalt psihoterapijskom institutu, Malta i Geštalt studiju (Beograd) i iz supervizije GPTI(M)BELGRADE u saradnji sa Scarborough Psychotherapy Training Institut (Ujedinjeno Kraljevstvo).

Poseduje dugogodišnje iskustvo u vođenju različitih grupa i edukaciji.

Predavač je i mentor za psihološka testiranja u Mokrogorskoj školi menadžmenta od njenog osnivanja.



Srđan JANIĆIJEVIĆ
osnivač i direktor Mokrogorske škole
menadžmenta
glavne oblasti: menadžment,
liderstvo, marketing

Srđan Janićijević ima više od dvadeset godina iskustva u menadžmentu.

Diplomirao je na Pravnom fakultetu u Beogradu, a dodatno se usavršavao na prestižnim poslovnim školama kao što su IMD (Švajcarska), INSED (Francuska) i ASHRIDGE (Ujedinjeno Kraljevstvo). Karijeru je gradio u kompanijama „Philip Moris International”, „Coca Cola” i „Politika Newspapers and Magazines”.

Radio je u Švajcarskoj, Rusiji, Kazahstanu i većini zemalja centralne i istočne Evrope na poslovima marketinga, prodaje i generalnog menadžmenta.

Osnivač je i direktor „Komon Sens Group”. Autor je knjiga „Azbuka biznisa” i „Azbuka menadžmenta”.

Oženjen je, otac dvoje dece.



Mokrogorska škola menadžmenta – tim predavača



Tijana TADIĆ
direktor ljudskih resursa, Dunav
hrana grupa
glavne oblasti: ljudski resursi

Tijana Tadić poseduje preko deset godina iskustva u oblasti ljudskih resursa. Karijeru je započela u British American Tobacco-u na poslovima nagrađivanja, beneficija i praktične primene Zakona o radu u privredi. Tokom svoje karijere u BAT-u, profilisala se u stručnjaka za ljudske resurse širokog usmerenja, sa fokusom na restrukturisanju i odnosima sa sindikatima.

Neposredno po privatizaciji preduzeća Knjaz Miloš a.d., preuzima poslove Direktora ljudskih resursa ove kompanije.

Tokom godinu dana sprovodi punu reorganizaciju, te kroz različite programe rešavanja viška, kompaniju napušta oko 1000 zaposlenih. Po okončanju ove faze, investicioni fond Salford u čijem su vlasništvu kompanije Knjaz Miloš, Bambi-Banat, Imlek i Mlekara Subotica, prepoznaje potrebu za aktivnijim rukovođenjem svojim investicijama na teritoriji Srbije, te osniva menadžment kompaniju Danube Foods Group.

Gđica Tadić preuzima poslove Direktora ljudskih resursa čitave grupe, na kojim poslovima radi do danas.



Dr Zoran Ilić
Psihoterapeut, kouč, trener
glavne oblasti: stres
menadžment, upravljanje
promenama, liderstvo, koučing

Psihoterapeut, kouč, trener i stručni konsultant u komunikacijskim veštinama, konflikt i stres managementu, koučingu menadžera i lidera u velikim kompanijama. Poslednjih godina intenzivno radi na uvođenju koučing kulture u velike organizacije i pomaže u upravljanju promenama. Učestvuje u radu projekta „Lakše na poslu“, predaje u Mokrogorskoj školi menadžmenta.

Osamnaest godina radio kao psihijatar u Institutu za mentalno zdravlje u Beogradu i u Klinici za stres. Bogato iskustvo stekao u SAD u EMDR-Eye Movement and Reprocessing, metodi za savladavanje anksioznosti i stresa i metode za poboljšanje poslovnih sposobnosti.

Osnivač i direktor Centra za edukaciju, menadžment i konsalting Master Skills doo. Završio Erickson Coaching College u Vankuveru i bavi se business, executive i life coachingom.

Vodi edukaciju psihodrame kao i radionice iz primene metoda rada u grupi i role play metoda više od 15 godina. Član editorial borda američkog univerzitetskog časopisa Conflict and Health kao i EMCC European Mentoring and Coaching Council i ICF International Coach Federation.

U anketi Blica izabran među 100 najboljih doktora Srbije.

Zorica BOGDANOVIĆ
Predavač, Berlitz

Zorica Bogdanović radi u Berlitz centru za strane jezike u Beogradu već pet godina kao instruktor poslovnog engleskog jezika. Ona drži različite kurseve kao što su: „Sastanci i prezentacije“, razni menadžment seminari, kursevi poslovnog i pravnog engleskog jezika za korporativne klijente, članove SIEPE i individualne polaznike.

Pre svoje karijere u Berlitz centru u Beogradu, Zorica Bogdanović je živela sedamnaest godina u SAD. Radila je za nekoliko internacionalnih kompanija kao što su: American Exspress, Holiday Inn Chicago City Centre, Evanston Holiday Inn, Svissotel, Berlitz Chicago, Avon Serbia, itd.

Njeno bogato profesionalno iskustvo i obuka obuhvataju: poslovnu komunikaciju (prezentacije i rad sa javnošću, poslovna korespondencija, veština usluživanja klijenata i korisnički servis – tretiranje reklamacija i žalbi, upravljanje call-centrom i telefonski bon-ton, itd.), iskustvo u rukovođenju zaposlenih (razgovor sa kandidatima, obuka, kontrola učinka, itd.), tehnike prodaje, hotelsku i turističku delatnost, leaderske veštine, primenu politike preduzeća u praksi, nekretnine, itd.

Zorica Bogdanović je radila sa klijentima i javnošću, kako u SAD tako i u Srbiji. Ona tečno govori engleski i srpski. Takođe govori nemački i italijanski.



МОКРОГОРСКА ШКОЛА МЕНАЏМЕНТА

MOKRA GORA SCHOOL OF MANAGEMENT

MOKROGORSKA SKOLA MENADZMENTA

Kralja Milana 16

Beograd

Tel: + 381 11 362 36 28

Fax: +381 11 361 31 65

E-mail: office@msm.edu.rs

www.msm.edu.rs

INSTITUCIONALNI STRATESKI PARTNERI 2012.

Ekonomski institut, Fakultet organizacionih nauka, Privredna komora Beograda, Privredna komora Srbije, Udruženje korporativnih direktora Srbije, Srpski poslovni klub Privrednik