



**AIM**Institute



# KATALOG TRENINGA



# SADRŽAJ

- 02** AIM INSTITUTE
- 03** NAŠ TIM
- 04** OBUKE
- 23** AKADEMIJE
- 33** MENTORING 1 NA 1

- 06** FINANSIJE
- 08** CONTROLLING
- 10** IZVEŠTAVANJE
- 11** POWER BI
- 12** MS OFFICE
- 14** PRODAJA
- 16** SOFT SKILLS
- 19** PROJEKTI
- 20** HUMAN RESOURCES
- 22** PREZENTACIJA

## OBUKE KATEGORIJE

# AIM INSTITUTE

AIM Institute je domaća konsultantska kompanija koja saraduje sa kompanijama iz privatnog i javnog sektora u pravcu podsticanja transformacija i unapređivanja poslovanja. Mi kreiramo ideje koje transformišu organizacije, oblikujemo poslovne alate kojim se one implementiraju i ugrađuju sa postojećim tehnologijama i definišemo mogućnosti razvoja zaposlenih. AIM Institute udružuje svoje snage sa zaposlenima u suočavanju sa najvažnijim izazovima, u smeru pronalaženja rešenja i novih mogućnosti razvoja.

## VIZIJA I MISIJA

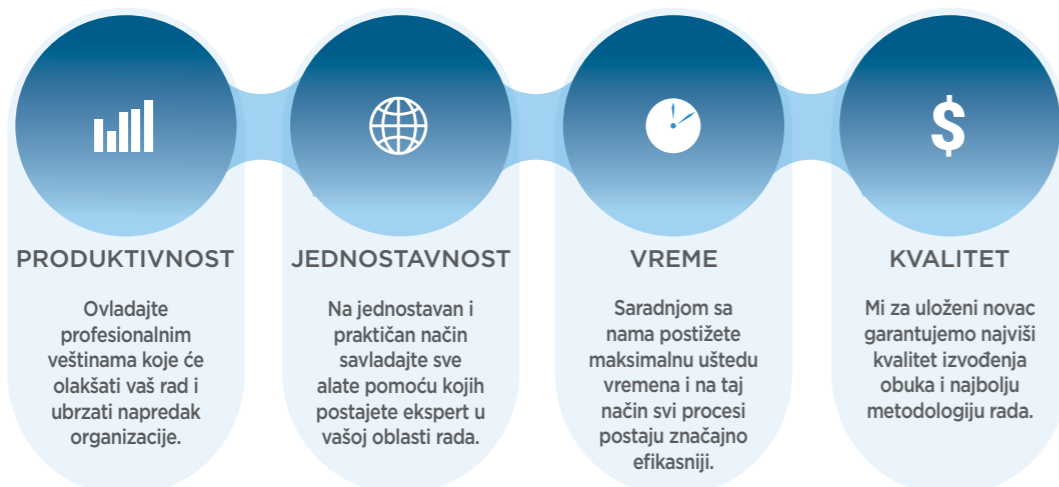
Naša vizija je da budemo partner izbora u postavljanju inovativnih standarda na polju razvoja organizacije i zaposlenih, kontinuirano nadmašujući industriju u kojoj delujemo.

Naša misija je da razvijamo ljudske potencijale i omogućimo kompanijama da sprovedu promene koje će ih učiniti uspešnijim u svom poslovanju.

## NAČIN RADA INSTITUTA

U svom radu kombinujemo principe i tehnike najbolje globalne prakse i prilagođavamo ih specifičnostima industrije i kompanije kako bi željene ciljeve naših klijenata preveli u realnost. Precizno, inovativno i efikasno su načela kojima se vodimo. Naš rad se zasniva na profesionalnim treninzima i implementaciji poslovnih alata, a našim klijentima nudimo praktična rešenja koja su usmerena ka povećanju produktivnosti, uštedi vremena i unapređenju poslovnih procesa.

## NAŠE VREDNOSTI



## UPOZNAJTE NAŠ TIM



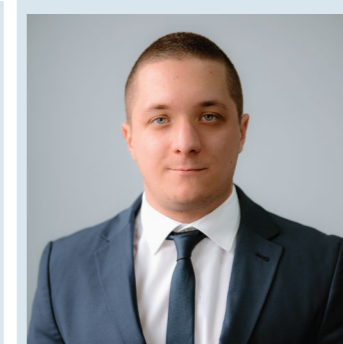
**Đorđe Arsić**  
Partner i direktor

Sa izuzetnom ekspertizom iz oblasti controllinga, finansija i izveštavanja, podstiče transformaciju poslovnih procesa klijenta po standardima najbolje svetske prakse.



**Tomo Đeković**  
Partner i direktor prodaje

Sa ekspertizom iz oblasti prodajnih i pregovaračkih veština, kao i sveobuhvatnim poznavanjem tržišta pruža oslonac za dinamičan rast i razvoj firme.



**Uroš Todorović**  
Konsultant i trener

Sa višegodišnjim iskustvom na projektima transformacije, radi na povećanju efikasnosti uz pomoć alata Power BI pomaže kompanijama da dostignu svoju konkurentnu prednost.



**Maja Relić**  
Konsultant i trener

Sa stručnošću u oblasti ljudskih resursa, fokusom na razvoj lidera i unapređenju korporativne kulture pruža podršku klijentima u primeni poslovnih strategija.



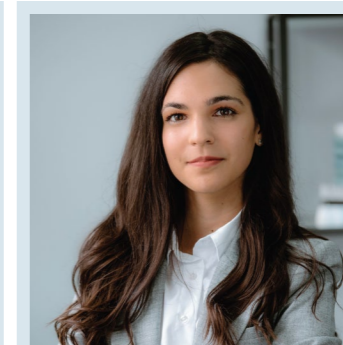
**Ana Savić**  
Key Account menadžer

Sa velikom istrajnošću i širokim znanjem prodajnih veština radi na ostvarenju naših poslovnih ciljeva i učestvuje u izgradnji poverenja kod klijenta.



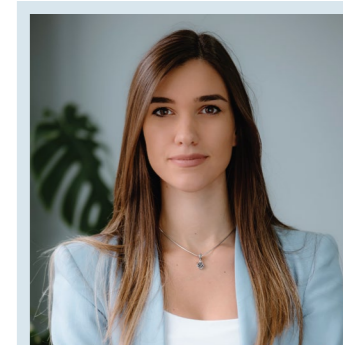
**Ivan Đurić**  
Konsultant i trener

Sa ekspertizom iz oblasti prodajnih veština i sales controllinga pruža podršku razvoju talenata i potencijala zaposlenih.



**Marija Urošević**  
Konsultant i trener

Sa velikom posvećenošću omogućava klijentima da podignu nivo kompetencija i da olakšaju svakodnevne poslovne aktivnosti u alatima MS Office.



**Tamara Pavić**  
Marketing menadžer

Sa velikim angažovanjem i svojom kreativnošću teži ka stvaranju kvalitetnog vizuelnog dizajna kako bi omogućila lakšu interakciju sa klijentima.

# OBUKE

U AIM institutu organizujemo preko pedeset različitih vrsta treninga, koji su grupisani prema deset važnih oblasti poslovanja. Svaki trening je koncipiran tako da omogući unapređivanje poslovnih procesa i podsticanje kontinuiranog razvoja zaposlenih.



## FINANSIJE

Poboljšajte svoje novčane troškove i unapredite svoje znanje.

## CONTROLLING

Ostvarite planirane rezultate i osigurajte da se Vaši resursi troše efektivno.

## IZVEŠTAVANJE

Obezbedite potpuni uvid u poslovanje pomoću automatizovanih izveštaja.

## POWER BI

Vizuelizujte sve podatke i integrišite vizuelne elemente koje svakodnevno koristite.

## MS OFFICE

Ubrzajte rad, unapredite komuniciranje podataka i olakšajte donošenje odluka.

## PRODAJA

Postignite izvrsnost u prodaji i upravljanju prodajnim procesima.

## SOFT SKILLS

Razvijajte zaposle i timove kroz unapređivanje veština komunikacije, liderstva i timskog rada.

## PROJEKTI

Ovladajte projektnim umećem za vođenje projekta kroz 10 oblasti znanja i 5 procesnih grupa.

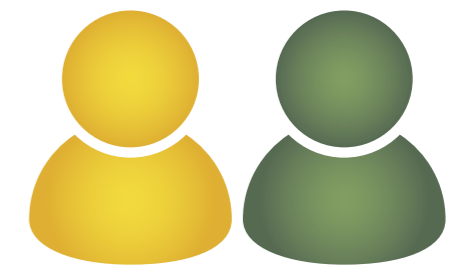
## HUMAN RESOURCES

Omogućite praćenje HR trendova i unapređivanje profesionalaca u oblasti ljudskih resursa.

## PREZENTACIJA

Ostvarite odličan kontakt sa publikom i jasno prenesite svoju poruku.

# MENTORING 1 NA 1



AIM INSTITUTE PRUŽA MOGUĆNOST MENTORSKOG RADA. 1 NA 1 NAČINOM RADA U 10 SESIJA SA TRENEROM OMOGUĆAVA KORIŠĆENJE PUNOG POTENCIJALA ODABRANE TEME I OSTVARENJE POSLOVNIH CILJEVA KROZ KVALITETAN DIJALOG. OBLASTI MENTORING RADA SU:



# AKADEMIJE

AIM INSTITUTE PRUŽA MOGUĆNOST DA POSTANETE EKSPERTI U VAŠOJ OBLASTI POSLOVANJA I DA UMEMO POJEDINAČNIH TRENINGA POVEŽETE NEKOLIKO ISTORODNIH TRENINGA IZ JEDNE OD 7 OBLASTI POSLOVANJA: FINANSIJE, CONTROLLING, POWER BI, IZVEŠTAVANJE, MS OFFICE, PRODAJA I SOFT SKILLS.





# FINANSIJE

Finansije možemo definisati kao umetnost i nauku rukovanja novcem. Obuke iz finansija nisu namenjene samo onima koji se bave finansijama, već je neophodno razumevanje od strane svih u kompaniji, kako bi se ostvarili finansijski ciljevi. Stoga, polaznike koji pohađaju treninge iz grupe finansija, možemo podeliti na one koji dolaze iz finansijskog sveta (finansijski direktori, direktori controllinga, finansijski asistenti, analitičari...) i izvan njega (menadžeri i zaposleni u prodaji, proizvodnji, nabavci, IT, HR, logistici).

## FINANSIJSKI MENADŽMENT

- Osnove finansijskog menadžmenta
- Efikasno upravljanje novčanim tokovima u cilju održavanja likvidnosti
- Veza zvaničnog i menadžment izveštavanja
- Kompletna finansijska analiza kompanije
- Postavljanje sistema ključnih indikatora performansi
- Holistički pristup finansijama
- Kreditne politike kompanija
- Troškovna struktura i upravljanje plaćanjima

## UPRAVLJANJE OBRTNIM SREDSTVIMA

- Neto obrtna sredstva
- Strateški i finansijski značaj upravljanja obrtnim sredstvima
- Cash flow
- Operativno smanjivanje obrtnih sredstava
- Naplata potraživanja
- Smanjenje zaliha
- Praćenje dobavljača
- Pravila za očuvanje optimalnog iznosa obrtnih sredstava

## VREDNOVANJE KOMPANIJE

- Zašto se vrednuju kompanije?
- Vrednosti za vlasnike
- Tržišni i knjigovodstveni princip vrednovanja
- Tržišni pokazatelji vrednosti kompanije
- Bilansiranje različitih vrednosti
- Kalkulator vrednosti kompanije
- Kvalitativne ocene
- Primeri iz prakse

## BIZNIS PLAN

- Upoznavanje sa metodologijama biznis plana
- Struktura i obrasci biznis plana
- Šta sve dobar biznis plan mora da sadrži
- Ocene efikasnosti
- Kreiranje modela
- Proces izrade
- Timeline i vremenski rokovi
- Povezivanje sa strateškim biznis planom

## NAPREDNA ANALIZA FINANSIJSKIH IZVEŠTAJA

- Napredni racio brojevi
- Sistem faktora za smanjivanje rizika od bankrotstva
- Cash Flow racio brojevi
- Industrijski racio brojevi
- Kredit rejting
- Vrednovanje kompanija
- Investicioni racio brojevi
- Razvijanje finansijskih modela za pravilno donošenje odluka

## CASH FLOW

- Bilans uspeha i Cash Flow
- Glavni delovi CF izveštaja
- Metode za sastavljanje CF izveštaja
- Upravljanje obrtnim sredstvima
- Odnos između profitabilnosti kompanije i upravljanja obrtnim sredstvima
- Sedam generatora keša
- Otplatni plan
- Projekcije novčanih tokova

## FINANSIJE ZA MENADŽERE

- Osnovni finansijski izveštaji
- Sagledavanje rezultata iz bilansa uspeha
- Pregled imovine i obaveza iz bilansa stanja
- Praćenje novčanih tokova
- Analiza profitabilnosti
- Analiza likvidnosti
- Naplata od kupaca, upravljanje zalihama, praćenje dobavljača
- Faktori za bolji rezultat poslovanja kompanije

## FINANSIJSKO MODELOVANJE

- Finansijski izveštaji u modelima
- Principi finansijskog modelovanja
- Princip vremenske vrednosti novca
- Excel kao alat u modelovanju
- Analize osetljivosti
- Grafičko prikazivanje modela
- Strukturiranje fajlova
- Izveštajni alati

## MODELI ZA ANALIZU FINANSIJSKIH IZVEŠTAJA

- Kreiranje modela u Excelu
- Uspostavljanje sistema referentnih vrednosti
- Merenje uticaja delatnosti i strategije na performanse kompanije
- Automatizacija modela
- Tehnički zadaci u Excelu
- Stvaranje direktnih konekcija sa korisnicima modela
- Davanje kvalitativne povratne informacije
- Stvaranje održivog modela

## NAPREDNI CASH FLOW

- Razvijanje modela za upravljanje novčanim tokovima
- Petogodišnje projekcije novčanih tokova
- Model sa kvartalnim operativnim praćenjem novčanih tokova (13 nedelja)
- Cash flow racio brojevi
- Diskontovani novčani tokovi (DCF)
- DCF kao ključni indikator uspešnosti investicije
- CAPEX analiza
- Strukturalni modeli za očuvanje keša

## ANALIZA FINANSIJSKIH IZVEŠTAJA

- Forme bilansa uspeha
- Horizontalna i vertikalna analiza bilansa stanja
- Analiza novčanih tokova
- DuPont analiza
- Analiza rentabilnosti
- Analiza delatnosti i strategije kompanije
- Racio analiza
- Razvijanje modela za brzu analizu finansijskih izveštaja

## RAČUNOVODSTVO ZA NE-RAČUNOVOĐE

- Računovodstveni sistem
- Zakonska regulativa i propisi
- Poslovne knjige
- T-Konto
- Porezi
- Pravila vrednovanja
- Zaključivanje knjiga
- Knjigovodstvene promene



# CONTROLLING

Controlling je jedna od najvažnijih funkcija menadžera. Kako bismo osigurali da svi zaposleni ostvaruju planirane rezultate, controlling treba da obezbedi praćenje (kontrolu) tih aktivnosti do uspešnog ostvarivanja ciljeva. Planiranje, kontrola i ciljevi elementi su bez kojih controlling ne postoji. Drugim rečima, controlling osigurava da se resursi kompanije troše efikasno i efektivno kako bi se ostvarili unapred zacrtani ciljevi.

## CONTROLLING SISTEM

- Procesi u controllingu
- Controller kao biznis partner menadžeru
- Upravljanje troškovima
- Cena koštanja
- Analiza profitabilnosti
- Donošenje odluka u controllingu
- Rast, Razvoj, Finansije
- Organizacija sektora controllinga

## PLANIRANJE U CONTROLLINGU

- Strateški značaj budžetiranja
- Usklađenost operativnog plana sa strateškim ciljevima
- Praktična uputstva za kreiranje budžeta
- Automatizacija procesa budžetiranja
- Multidimenzionalno planiranje
- Sistem aktivnih forecast-a
- Analiza varijansi u praćenju budžeta

## CONTROLLING TROŠKOVA

- Terminologija troškova
- Cena koštanja
- Alati za upravljanje operativnim troškovima
- Alokacija troškova
- Budžeti
- Stratejski alati za upravljanje troškovima
- Troškovna analiza varijansi i akcioni planovi za smanjenje troškova

## CONTROLLING ALATI

- Upravljačko računovodstvo
- Troškovni i tržišni pristup u određivanju prodajne cene (target selling price)
- Alati projektnog controlling-a (CAPEX, POC...)
- Upravljanje fiksnim troškovima (alokacija troškova, activity based costing...)
- Sales controlling (portfolio kupaca, ABC kategorizacija...)
- Kontribicioni bilansi
- Rabatne skale
- Finansijski controlling

## CONTROLLING PROJEKATA

- Projekti i uloga controllinga u njima
- Praćenje troškova i realizacije u projektima
- Metode za obračunavne rezultata u projektima
- Analiza profitabilnosti projekata
- Analiza isplativosti projekata
- Vremenska vrednost novca
- Upravljanje rizicima na projektima
- Analiza osetljivosti projekata

## PRICE CONTROLLING

- Pristupi u određivanju prodajne cene
- Troškovi kao osnova za donošenje odluka o prodajnoj ceni
- Ciljani troškovi - inverzni pristup prodajnoj ceni
- Cenovne strategije
- Konkurencija i cenovni rat
- Cenovno pozicioniranje
- Cena kao poluga za unapređenje profitabilnosti
- Cenovna elastičnost

## HR CONTROLLING

- Controlling sistem
- HR procesi
- Alati HR controllinga
- Usklađena lista ciljeva u ljudskim resursima
- Sistem KPI u HR
- Relevantnost odgovarajućih indikatora
- HR analitika
- HR kao biznis partner

## CENA KOŠTANJA

- Varijabilni i fiksni troškovi
- Apsorpcioni i marginalni pristup praćenja troškova
- Metode za obračun cene koštanja
- Cena koštanja kao osnova za donošenje odluka o prodajnoj ceni
- Targetovana prodajna cena
- Alokacija troškova
- Kontribicioni bilansi
- Odluke na osnovu informaciji o ceni koštanja

## CONTROLLING NA MESTIMA PROIZVODNJE

- Controlling sistem
- Principi lean-a
- Troškovi (gubici) u proizvodnji
- Upravljanje fiksnim troškovima (alokacija troškova, abc...)
- Gemba controlling
- Upravljanje zalihama
- Just-in-Time
- OEE

## CONTROLLING ZA MENADŽERE

- Ciljevi, planiranje i kontrola
- Principi controllinga
- Menadžeri i controlleri
- Zajednička odgovornost za ciljeve
- Controller kao moderator budžeta
- Razumevanje osnovnih finansijskih izveštaja
- ROI target
- Holistički pristup controllingu

## CONTROLLING ZA PROIZVODNJU

- Controlling sistem
- Uloga controllera
- Terminologija troškova
- Mesta troškova i kreiranje mesta troškova
- Mesto troška (cost center) kao alat za upravljanje troškovima
- Cena koštanja
- Cena koštanja kao osnova za donošenje odluka o prodajnoj ceni
- Investicije u osnovna sredstva (CAPEX)

## STRATEŠKI CONTROLLING

- Strategija i controlling
- Stratejska analiza
- Alati za stratejsku analizu
- Formulisanje i izbor strategije
- Strategije rasta
- Balanced Scorecard
- Implementacija strategije
- Upravljanje rizicima

## ANALIZA VARIJANSI

- Proste i složene varijanse
- Varijanse u prodaji
- Varijanse u mix-u proizvoda
- Proizvodne varijanse u utrošcima
- Izveštavanje o varijansama
- Uticaj varijanse na kontribucione bilanse
- Uticaj varijanse na cenu koštanja
- Definisane akcionih planova na osnovu analize varijansi



## IZVEŠTAVANJE

Kreiranje izveštaja nekad izaziva brojne muke: šta uneti u izveštaj, kako se izboriti sa ogromnom količinom informacija, kako automatizovati izveštaj i da li će taj izveštaj preneti informacije menadžeru na pravi način. Kreiranje efektnih izveštaja je stvar prakse i kroz ove treninge naučićete kako da oblikujete izveštaje na jednostavan, vizuelan i efekatan način. Grupa treninga Izveštavanje namenjena je i analitičarima koji kreiraju različite grupe izveštaja kao i menadžerima koji koriste izveštaje radi donošenja odluka.

### IZVEŠTAJI ZA MENADŽERE

- Vrste izveštaja
- Pravila za uspešno kreiranje izveštaja
- Standardizacija delova izveštaja
- Pisanje poruka u izveštajima
- Vizuelizacija
- Naglašavanje ključnih elemenata
- Donošenje odluka na osnovu izveštaja
- Akcioni plan

### KREIRANJE IZVEŠTAJA U EXCELU

- Kreiranje seta izveštaja
- Tabela i njena automatizacija
- Primeri dobrih i loših izveštaja u Excelu
- Kombinovanje grafikona u finalnom izveštaju
- Ujednačavanje delova izveštaja
- Uvezivanje izveštaja u Excel-u sa PowerPoint-om

### DASHBOARD

- Arhitektura Dashboard-a
- Vrste Dashboard-a
- Tabelarni i ne-tabelarni podaci
- Interaktivne komande u Dashboard-u
- Kreiranje Dashboard-a uz pomoć Pivot tabela
- Uloga Slicers u Dashboard-u
- Interaktivni grafikoni

### KREIRANJE NAPREDNIH GRAFIKONA U EXCELU

- Vrste grafikona u izveštajima
- Linijski grafikon (Line Chart)
- Kolone (Column Chart)
- Bar grafikon (Bar Chart)
- Stacked column
- Waterfall
- Tačkasti grafikon (XY Scatter)
- Automatizacija grafikona



## POWER BI

Power BI predstavlja business intelligence rešenje koje je razvila kompanija Microsoft. Obuhvatajući 3 aplikacije (Desktop, Web i Mobile) Power BI nudi integrisan sistem za uvoz, transformaciju i vizuelizaciju podataka. Glavni razlog zašto se sve više kompanije odlučuje za Power BI prilikom odabira softvera za izveštavanje, jeste upravo njegova prednost u uvozu podataka iz različitih izvora (SQL server, SAP, XLS, PDF...) kao i transformaciji tih podataka kako bi se na najefektniji način prikazali kroz izveštaje i Dashboard-ove. Jednom izrađen Power BI model, omogućava potpunu automatizaciju procesa izveštavanja u realnom vremenu.

### OSNOVNI POWER BI

- Uvod u Power BI
- Power BI Desktop, Web & Mobile
- Model, Data i Report pregled
- Uvoz podataka
- Izrada modela (back to front)
- Publish
- Prezentacija

### NAPREDNI POWER BI

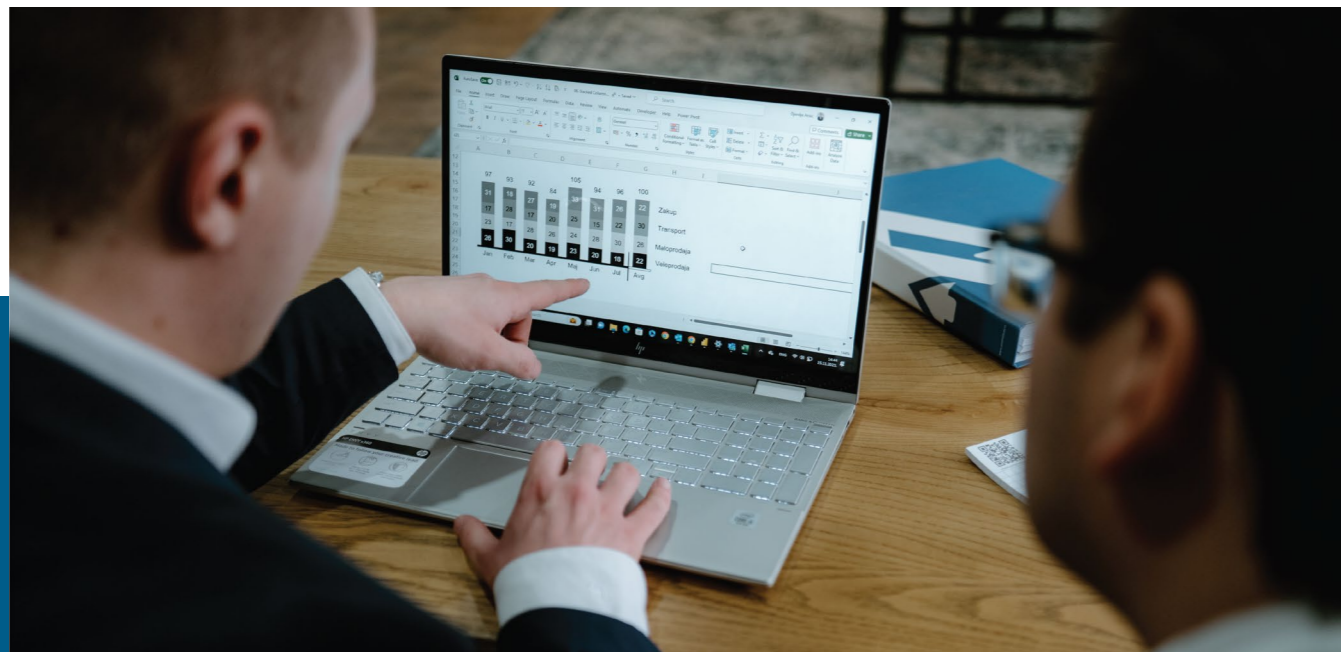
- Uvoz podataka iz više izvora
- Transformacija podataka kroz Query editor
- Merge tabela i tipovi Joina
- Kreiranje custom tabele
- Relacioni model
- Normalizacija baza podataka
- Calendar table
- Osnovne Mere
- Osnovne calculated kolone
- Vizuelizacija i prezentacija

### DASHBOARDS POWER BI

- Izrada okvira za dashboard
- Dodavanje i oblikovanje dashboard objekata
- Izrada složenih vizuelizacija
- Selection & bookmarks
- Kreiranje parametara
- Automatizacija izveštaja
- Optimizacija modela

### MODELOVANJE PODATAKA U POWER BI

- M Language
- Filter kontekst
- Logičke DAX f-je
- Filter&Value DAX f-je
- Tekstualne DAX f-je
- Time intelligence DAX f-je
- Statističke DAX f-je
- Power BI i AI
- Vizuelizacija i prezentacija



# MS OFFICE

Kreiranje baza i rad sa podacima zna da bude otežavajuć. Rad sa bazama podrazumeva uvoz podataka, transformaciju i vizuelni prikaz informacija. Ako radiš sa velikim bazama, poznavanje ovih treninga ce ti omogućiti da ubrzaš rad, unaprediš kvalitet podataka i olakšaš donošenje odluka menadžmentu. Namenjena je svima koji rade u MS Office (Excel, PowerPoint, Word..) i koji kreiraju različite setove izveštaja i baza podataka.

## OSNOVNI EXCEL

- Formatiranje podataka u Excel-u
- Conditional Formatting
- Filteri
- Numericke funkcije
- Tekstualne funkcije
- Funkcija Vlookup
- Datumske funkcije
- Pivot tabela

## ANALIZA PODATAKA

- Rad sa bazama podataka
- Naredbe u kreiranju efektivnih baza
- Funkcije u radu sa bazama
- Alati za baze podataka
- Pivot tabele
- Power Query
- Power Pivot
- Power BI

## NAPREDNI EXCEL

- Manipulisanje bazom podataka
- Funkcije u Excel-u (Vlookup, Offset, If, Subtotal, Sumifs...)
- Analiza podataka kroz Pivot tabelu
- Calculated Field i Calculated Item
- Slicers
- Index i Match
- Kreiranje interaktivnih izveštaja
- What if analiza

## POWER QUERY

- Power Query - Osnovni delovi
- Uvoz podataka
- Komande za sređivanje redova i kolona
- Tekstualne i datumske komande
- Merge i Append Queries
- Rad sa novim kolonama
- Veza sa ostalim Power i Office aplikacijama

## POWER PIVOT

- Razlike između Pivota i Power pivota
- Osnovni delovi Power pivota
- Uvoz podataka
- Relationships
- Komande u Power pivotu
- Dashboard
- Funkcije u Power pivotu

## NAPREDNI WORD

- Prečice (Shortcuts) u Word-u
- Paragrafi
- Stilovi
- Odvajanje sekcija
- Navigation Pane
- Tabele
- Grafikoni
- Shapes
- Table of Contents
- Mail merge

## EXCEL ZA BIZNIS ANALITIČARE

- Šta je biznis analitika?
- Biznis analitika i finansije kompanije
- Šta su izvori podataka?
- Korišćenje analitike za pronalaženje kupaca
- Odnos project menadžera i biznis analiticara
- Interpretacija podataka
- Analiza tržišta
- Analiza konkurencije
- Biznis „live“ modeli

## VBA

- Uvod u Visual Basic for Applications
- Range, Sheet, Workbook
- Optimizacija koda
- Petlje
- Nizovi
- Varijable
- Funkcije
- VBA i pivot
- Automatizacija fajlova

## NAPREDNI POWER POINT

- PowerPoint Interface
- Prečice (Shortcuts) u PowerPoint-u
- Oblikovanje Shape-va
- Standardizacija prezentacije
- Slide master
- Tabele
- Vizuelizacija kroz grafikone
- Dodavanje video materijala
- Animacije i tranzicije

## BAZE PODATAKA

- Šta podrazumeva stabilna baza podataka?
- Uređivanje postojeće baze
- SQL komande za automatsko ispravljanje grešaka na dokumentima
- SQL komande za automatsko popunjavanje dodatnih dimenzija
- Dimenzioniranje podataka
- Modeli za zaustavljanje ljudskih grešaka prilikom upisa u bazu
- Čitanje iz baze podataka
- Kreiranje modela iz baze podataka
- Vizualizacija podataka





# PRODAJA

Kompanija živi od prodaje i zato je važno raditi na povećanju profitabilnosti prihoda i samih prihoda. Ova grupa treninga namenjena je svim profesionalcima koji rade u sektoru komercijale ili prodaje. Polaznici koji najčešće pohađaju treninge iz prodaje su: Direktor prodaje, Regionalni direktori prodaje, Brend menadžeri, Category menadžeri, terenski komercijalisti, komercijalisti u maloprodaji, Account menadžeri, Key Account menadžer, Telesales prodavci, Prodajni supervizori, Sales Engineer, Prodajni analitičari, Sales controlleri...

## PROFESIONALNE PRODAJNE VEŠTINE

- Upravljanje prodajnim procesom
- Koraci u ostvarivanju vrhunskih rezultata u prodaji
- Tehnike za rad sa kupcima
- Ovladavanje veštinama postavljanja pitanja
- Upravljanje prodajnom prezentacijom
- Rešavanje prigovora u prodaji
- Zaključenje prodaje
- Održavanje odnosa sa kupcem

## PREZENTACIJA U PRODAJI

- Značaj prezentacije u prodajnom procesu
- Prodajna prezentacija
- Prezentacija kompanije
- Koristi i prednosti proizvoda/usluga u prezentaciji
- Oblikovanje strukture prezentacije proizvoda/usluga
- Aktivno slušanje
- Šta kupci pamte tokom prezentacije?

## PREGOVARANJE

- Specifičnosti pregovaračkog procesa
- Vrste pregovora
- Principi pregovaranja
- Strategije pregovarača
- Rad sa teškim pregovaračima
- ZOPA - Zone of Possible Agreement
- Psihološke taktike
- Zatvaranje pregovora

## MENADŽMENT PRODAJE

- Definisane ciljeva u prodaji
- Planiranje tržišta
- Planiranje aktivnosti prodavaca
- Formiranje prodajnih timova
- Upravljanje vremenom i prostorom
- Prodajne kvote
- Motivacija prodavaca
- Kompenzacije
- Vođenje prodavaca
- Analiza prodaje i profitabilnosti

## SALES CONTROLLING

- Holistički pristup prodaji
- Definisane ciljeva
- Principi Sales controllinga
- Segmentacija, targetovanje i pozicioniranje
- Plan aktivnosti u prodaji
- Prodajni Pipeline
- Koeficijenti konverzije
- Uticaj rabata na prodajne rezultate
- Analiza prelomne tačke
- Miks kupaca i proizvoda

## BRIGA O KLIJENTIMA

- Šta klijenti očekuju?
- Uspostavljanje odnosa sa klijentom
- Govor tela
- Upravljanje glasom tokom razgovora
- Otkrivanje potreba klijenata
- Aktivno slušanje
- Povratna informacija
- Asertivna komunikacija
- Rešavanje prigovora
- Upravljanje i načini za rešavanje konflikata

## CUSTOMER CONTROLLING

- Da li je kupac fan vaših proizvoda / usluga?
- Koji kupci su profitabilni?
- Klasifikacija kupaca i određivanja miksa proizvoda
- Vrednost za kupca
- Šta mi sve dobijamo od kupca?
- Akvizicija novih kupaca
- Uvezivanje prodaje kod postojećih kupaca
- Optimizacija aktivnosti prema kupcima
- Negovanje odnosa sa kupcima

## PRODAJNE VEŠTINE U MALOPRODAJI

- Specifičnosti maloprodaje
- Prodajni proces u maloprodaji
- Otvaranje prodajnog razgovora
- Neverbalna komunikacija
- Otkrivanje i kreiranje potreba kod kupaca
- Prezentacija proizvoda/usluga
- Prigovori kupaca u maloprodaji
- Up i Cross selling
- Zaključenje prodaje

## PLANIRANJE PRODAJE

- Strateško planiranje prodaje
- Kategorizacija kupaca
- Segmentacija, targetovanje i pozicioniranje
- Trošak prodaje
- Dimenzije planiranja (proizvodi, kupci, regioni)
- Plan aktivnosti prodavaca
- Prodajni pipeline
- Određivanje potencijala kod kupaca
- Uticaj marketinga na prodaju

## TELEFONSKA PRODAJA

- Psihološka priprema za telefonsku prodaju
- Prodajni proces u teleprodaji
- Otvaranje razgovora sa kupcem
- Značaj verbalne i neverbalne komunikacije
- Otkrivanje potreba kupca
- Aktivno slušanje
- Prezentacija proizvoda/usluga
- Rešavanje prigovora
- Zaključenje prodaje
- Održavanje dugoročnih odnosa sa kupcima

## PROSPECTING

- Kako pronaći nove kupce?
- Metode i tehnike za pronalaženje novih kupaca na tržištu
- Kvalifikovanje potencijalnih kupaca
- Uspostavljanje početne komunikacije
- Cold calling
- Kreiranje potreba
- Koji kupci su nam isplativi?
- Akvizicija novih kupaca
- Networking

## UPRAVLJANJE PRODAJNIM LEVKOM

- Upravljanje prodajnim procesom
- Prodajna platforma
- Plan aktivnosti
- Kreiranje potreba kupaca
- Konverzija kupaca
- Strategije nastupa prema grupama kupaca
- Troškovi prodajnih aktivnosti



# SOFT SKILLS

Grupa treninga za razvoj soft skills-a pruža neophodne alate i tehnike za unapredjenje ključnih osobina i interpersonalnih sposobnosti, koje su neizostavne u savremenom poslovnom okruženju. Ovaj trening se fokusira na razvoj veština poput komunikacije, timskog rada, vođenja ljudi, rešavanja problema i donošenja odluka, koje su ključne za uspeh u karijeri. Stvaranje snažnog skupa soft veština omogućavaju pojedincima da se uspešno prilagode promenama, izgrade bolje odnose sa kolegama i klijentima te efikasnije upravljaju izazovima koji se javljaju na radnom mestu.

## VEŠTINE KOMUNIKACIJE

- Komunikacioni proces
- Činjenice i interpretacije u komunikaciji
- Nerazumevanja u komunikaciji
- Principi efektivne komunikacije
- Veština aktivnog slušanja
- Stilovi u komunikaciji
- Asertivnost i agresivnost
- Umetnost davanja povratne informacije

## TIME MANAGEMENT – SELF ORGANISATION

- Mitovi o upravljanju vremenom
- Kradljivci vremena
- Praćenje kompasa ili gledanje u sat?
- Definisane ciljeva
- Određivanje prioriteta
- Tehnike za bolju organizaciju
- Delegiranje aktivnosti
- Kako reći NE
- Programi i aplikacije za lakšu organizaciju

## LIDERSTVO

- Uloga lidera u organizaciji
- Učenje po role modelu
- Veštine i osobine lidera
- Situaciono liderstvo
- Fleksibilnost vođstva
- Uloga povratne informacije u liderstvu
- Motivacija tima
- Komunikacija lidera ka timu

## VOĐENJE TIMOVA I UPRAVLJANJE PERFORMANSAMA

- Timski i individualni učinak
- Setovanje ciljeva
- RAK model
- Key Performance Indicator
- Vizualni menadžment
- Tim vs. Grupa
- Lider u timu
- Timska dinamika
- Intervencije lidera i motivacija tima

## STRES MENADŽMENT

- Pojam i definisanje stresa
- Okidači u stresu
- Posledice stresa
- Zone razvoja
- Burn out sindrom
- Kognitivne tehnike za upravljanje stresom
- Work – life balans
- Tehnike prevencije i relaksacije

## REZILIJENTNOST

- Pojam rezilijentnost
- Komponente rezilijentnost
- Tipologija ljudi prema stepenu rezilijentnosti
- Stres i rezilijentnost – gde je veza?
- Izvori i vrste stresa
- Tehnike upravljanja stresom
- Razvoj rezilijentnosti
- Uloga rezilijentnosti u organizaciji
- Uticaj menadžera i lidera

## ASERTIVNA KOMUNIKACIJA

- Komunikacioni proces
- Stilovi u komunikaciji
- Šta je asertivnost?
- Asertivna prava
- Asertivne dozvole
- Asertivno vs. agresivno
- Šta su zdrave granice i kako ih postaviti?
- Kako održati asertivnu komunikaciju?

## UPRAVLJANJE PROMENAMA

- Šta je change management?
- Prednosti upravljanja promenama
- Uloge u upravljanju promenama
- Korak 1: Definisane promene
- Korak 2: Odabir lidera u sprovođenju
- Korak 3: Angažovanje stakeholdera
- Korak 4: Proceniti kulturu
- Korak 5: Komuniciranje promene
- Korak 6: Planiranje obuke

## TIMSKI RAD

- Zašto baš timski rad?
- Uloga timova u organizaciji
- Integracija tima i uspostavljanje poverenja
- Timska dinamika i sinergija
- Lider u timu
- Uloge u timu
- Karakteristike uspešnih timova
- Don't break the chain

## EFIKASNI SASTANCI

- Karakteristike efikasnih sastanaka
- Cilj sastanka
- Priprema plana i agende
- Učesnici sastanka
- Faze efikasnih sastanaka
- Kako održati fokus tokom sastanka
- Izlaz sa sastanka
- Zadovoljni učesnici

## SITUACIONO LIDERSTVO

- Lider vs. menadžer
- Da li se lideri rađaju ili razvijaju?
- Matrica zrelosti zaposlenih
- Stilovi u liderstvu
- Primena modela situaciono liderstvo
- Uloga povratne informacije u razvoju
- Konstruktivna povratna informacija
- Motivaciona povratna informacija

## PREZENTACIONE VEŠTINE I JAVNI NASTUP

- Priprema prezentacije
- Cilj prezentacije
- Ko je publika?
- Definisane ključne poruke
- Storyboard
- Saveti za dizajn prezentacije
- Strah od javnog nastupa
- Kako prevazići tremu
- Govor tela i neverbalna komunikacija na prezentaciji
- Dikcija prezentera

## MENTORSTVO I RAZVOJ ZAPOSLENIH

- Mentorski rad sa zaposlenima
- Karakteristike uspešnih mentora
- Postavljanje ciljeva u mentorstvu
- Mentorske veštine
- Stilovi u mentorstvu
- Povratna informacija u službi razvoja
- Obuke i razvoj zaposlenih

## FEEDBACK

- Uloga povratne informacije u biznis okruženju
- Osnovni menadžerski alat u komunikaciji
- Menadžer koji inspiriše
- Johari window
- Konstruktivna povratna informacija
- Motivaciona povratna informacija
- Prihvatanje povratne informacije

## COACHING ZA MENADŽERE

- Šta je koučing?
- Koja je uloga koučing procesa
- Kako menadžeri mogu da koriste koučing u razvoju zaposlenih
- Koučing tehnike
- Veštine kouča i menadžera
- Veština postavljanja pitanja
- TGROW model

## EMOCIONALNA INTELIGENCIJA

- Pojam i definisanje emocionalne inteligencije
- Okviri emocionalne inteligencije
- Šta su emocije?
- Emocionalna pismenost
- Samoregulacija i samokontrola
- Empatija – osobina ili veština
- Uloga emocionalne inteligencije u biznisu

## MOTIVACIJA ZAPOSLENIH

- Definisanje motivacije
- Uloga motivacije na radnom mestu
- Interna i eksterna motivacija
- Teorije motivacije
- Smerovi motivacije
- Motivacija kroz komunikaciju
- Disciplina i motivacija

## UPRAVLJANJE KONFLIKTIMA

- Pojam i definicija konflikata
- Zašto su konflikti dobri za organizacije?
- Kako nastaju konflikti i sukobi
- Tehnike za rešavanje konfliktnih situacija
- Stilovi komunikacije u konfliktima
- Gde je tu uloga menadžera?
- Osobine medijatora u konfliktu
- Proces medijacije

## GROWTH MINDSET

- Fixed i growth mindset
- Celoživotno učenje
- Liderstvo i mentalni stav u biznis okruženju
- Razvojni lideri
- Promena mentalnih stavova
- Mentalni stavovi u donošenju odluka
- Uverenja, stavovi i vrednosti
- Kako menjati blokirajuća uverenja?



# PROJEKTI

Projektni menadžment predstavlja ključnu disciplinu u poslovnom svetu koja se fokusira na planiranje, vođenje i uspešno izvršavanje projekata. Ova disciplina uključuje primenu alata, tehnika i strategija za usmeravanje resursa prema definisanim ciljevima, kontrolu troškova, vremenskih okvira, te optimalno upravljanje timovima radi postizanja uspeha u svakom projektu. Treninzi iz oblasti projektnog menadžmenta pružaju osnovno razumevanje ključnih projektnih znanja, pet procesnih grupa i pristupa ljudima koji omogućavaju vođenje projekata sa uspehom.

## PROJEKTI ZA PROJECT MANADŽERE

- Upravljanje projektima prema PMI metodologiji
- 10 oblasti znanja na projektima
- 5 procesnih grupa
- Od ideje do iniciranja projekta
- Upravljanje obimom i integracija projekta
- Upravljanje vremenskim rasporedom
- Upravljanje troškovima na projektu
- Upravljanje resursima i komunikacijom na projektu
- Upravljanje nabavkom i rizicima
- Upravljanje kvalitetom na projektu
- Upravljanje stakeholderima projekta

## UPRAVLJANJE PROJEKTIMA ZA POČETNIKE

- Uvod u metodologiju upravljanja projektima
- Životni ciklus projekta
- Oblasti znanja i procesne grupe
- Iniciranje projekta i pisanje povelje
- Upravljanje obimom projekta
- Upravljanje projektnim rasporedom – planiranje
- Upravljanje troškovima i rizicima
- Realizacija i zatvaranje projekta

## UPRAVLJANJE RESURSIMA NA PROJEKTIMA

- Životni ciklus projekta
- Faze u projektu
- 10 oblasti znanja po PMI-u
- 5 procesnih grupa po PMI
- Upravljanje obimom projekta
- Definisanje i sekvenciranje projektnih aktivnosti
- Plan angažovanja resursa
- Planiranje upravljanja troškovima
- Plan komunikacije na projektu

## VOĐENJE LJUDI NA PROJEKTIMA

- Vođenje ljudi u projektnom menadžmentu
- Zrelost ljudi na projektu
- Stilovi vođenja projektnog tima
- Definisanje uloga u projektnom timu
- Timska dinamika i sinergija
- Intervencije projektnog menadžera
- Donošenje timskih odluka
- Komunikacija u projektnom timu



# HUMAN RESOURCES

Menadžment ljudskih resursa predstavlja ključnu komponentu uspeha svake organizacije. Fokusira se na upravljanje ljudskim potencijalom unutar organizacije, kako bi se postigli ciljevi kroz optimalno angažovanje, motivaciju i razvoj zaposlenih. Važnost ovog segmenta, leži u činjenici da su ljudski resursi temelj svake uspješne organizacije, jer su oni ti koji donose inovacije, izvršavaju zadatke i oblikuju kulturu kompanije. Kroz efikasan HR kadar i praćenjem savremenih trendova, organizacije stvaraju okruženje koje podstiče produktivnost, lojalnost zaposlenih, te doprinosi postizanju poslovnih ciljeva na dugoročno održiv način.

## TRAIN THE TRAINER 1

- Ciljevi i struktura treninga
- Organizacija treninga
- Vizuelno izražavanje
- Trenerske veštine
- Tehnike i alati interaktivnog rada
- Rad sa grupom
- Neverbalna komunikacija trenera
- Snimanje kamerom i feedback trenera

## REGRUTACIJA I SELEKCIJA

- Planiranje ljudskih resursa
- Strateški HR plan
- Rekrutacija - privlačenje kandidata
- Raspisivanje oglasa
- Selekcija kandidata
- Instrumenti za testiranje
- Intervjui
- Donošenje odluke o izboru kandidata

## TRAIN THE TRAINER 2

- Upravljanje grupom
- Dinamika grupe
- Rad sa „nezgodnim“ učesnicima
- Učenje kod odraslih
- Tipovi učesnika na treningu
- Govor tela
- Dikcija i dinamika govora
- Asertivna komunikacija
- Simulacija, snimanje kamerom i feedback trenera

## VEŠTINE VOĐENJA INTERVJUA

- Strateški pristup vođenju intervjua
- Postavljanje ciljeva intervjua
- Skica kandidata - znanja i kompetencije
- Tehnika postavljanja pitanja
- Bihevioralna i situaciona pitanja
- Neverbalna komunikacija i govor tela
- Veština davanja povratne informacije
- Donošenje odluke i onboarding proces

## TRENING I RAZVOJ ZAPOSLENIH

- Pojam i definisanje treninga zaposlenih
- Značaj treninga u organizaciji
- Analiza potrebe za treningom
- Izbor i izrada trening programa
- Kirkpatrickov model za evaluaciju treninga
- Pojam i definisanje razvoja zaposlenih
- Karijerni plan
- Mentorski rad sa zaposlenima

## EMPLOYEE ENGAGEMENT

- Definisanje employee engagementa
- Uloga motivacije u employee engagementu
- Tehnike podsticanja
- Zaposleni kao pokretači i nosioci promena
- Employee engagement profili
- Employee engagement anketa
- Šta nije employee engagement?

## AGILE HR

- Šta je Agilna metodologija?
- Tradicionalni vs. agilni pristup
- Uloga Agilnog HR-a
- Benefiti agilne organizacije i HR-a
- Veštine i osobine Agilnog HR-a
- Agilni alati i tehnike
- Primena Scrum okvira u HR-u

## PERFORMANCE MANAGEMENT I KPI'S

- Definisanje godišnjih ciljeva
- Spuštanje ciljeva po timovima
- Vrste performansi za ocenjivanje
- Key Performance Indicator
- Metodi i instrumenti za ocenjivanje
- Godišnji feedback intervju
- Ocenjivanje menadžmenta
- Evaluacija kvaliteta sistema ocenjivanja

## EMPLOYER BRANDING

- Uvod u Employer branding
- Elementi employer brandinga
- Employer branding strategija
- Employer brand value proposition
- Employer brand values
- Kanali komunikacije
- Merenje ROI pokazatelja za Employer branding

## WELLBEING AT WORK

- Šta je wellbeing?
- Karakteristike wellbeinga
- Emocionalna inteligencija
- Veštine koje doprinose wellbeingu
- Mentalno zdravlje na poslu
- Work - life balans
- Uloga menadžera u stvaranju pozitivnog okruženja



## PREZENTACIJA

Svakodnevno prezentujemo našim menadžerima, zaposlenima, kupcima, široj publici. Mnogo ljudi veruje da se dobri prezenteri rađaju. Dobra vest jeste da se prezentacija uči i da svako može da kreira i održi efektanu prezentaciju. Prezentacija se sastoji od tri dela: oblikovanje strukture prezentacije, dizajniranje prezentacije i izlaganje prezentacije. Vrhunski prezenter gradi veštine u svim delovima prezentacije, kako bi ostvario odličan kontakt sa publikom i jasno preneo svoju poruku.

### KREIRANJE STRUKTURE PREZENTACIJE

- Delovi prezentacije
- Princip piramide
- Grupisanje informacija
- Vrste poruka
- Kreiranje priča u prezentaciji
- Povezani i paralelni način uvezivanja argumenata
- Storyboard

### PREZENTACIONE VEŠTINE

- Priprema za nastup
- Ciljevi prezentacije
- Neverbalna komunikacija
- Dikcija
- Povezivanje sa publikom
- Korišćenje medija u prezentaciji
- Kako se izboriti sa tremom?
- Saveti za uspešno prezentovanje

### KREIRANJE PREZENTACIJE U POWERPOINTU

- Principi efektne vizuelizacije
- Izražavanje kroz boje
- Prikaz tekstualnih podataka
- Shapes
- Grafikoni
- Slike
- Video i audio materijal
- Slide Master
- Finalni dizajn prezentacije
- Slide Sorter

## AKADEMIJE



- ▶ AKADEMIJA FINANCE EXCELLENCE
- ▶ AKADEMIJA CONTROLLING EXCELLENCE
- ▶ AKADEMIJA IZVEŠTAVANJA
- ▶ AKADEMIJA POWER BI
- ▶ AKADEMIJA EXCEL
- ▶ AKADEMIJA LIDERSTVA U PROIZVODNJI
- ▶ AKADEMIJA PRODAJE





# AKADEMIJA FINANCE EXCELLENCE

10 MODULA PO JEDAN DAN TRENINGA I PO JEDAN DAN MENTORINGA

## TEMA 1: STRATEGIJSKO UPRAVLJANJE

- Strategija-Operativa-Finansije
- Odluka o proizvodima i tržištima
- Odluka o asortimanu proizvoda (BCG matrica)
- Životni ciklus proizvoda
- Value/Cost matrica
- CAGR stopa

## TEMA 2: FINANSIJSKO PLANIRANJE

- Top-Down, Bottom-Up planiranje
- Strateške mape
- Tehnike prognoziranja rezultata (Forecasting)
- Operativni menadžment

## TEMA 3: ALATI ZA STRATEGIJSKU ANALIZU

- Eksterno okruženje
- Portfolio kupaca/proizvoda
- Porterov model 5-sila
- Konkurentni profil
- Product Life Cycle
- SWOT analiza

## TEMA 4: FORMULISANJE I IZBOR STRATEGIJE

- Generičke strategije
- Vođstvo u troškovima
- Strategije diferencijacije i fokusiranosti
- Quo Vadis
- Osnovne strategije rasta
- Funkcionalne strategije

## TEMA 5: KEY PERFORMANCE INDICATORS (KPI)

- Proces definisanja KPI
- Greške u definisanju KPI
- Kreiranje KPI kulture u kompaniji
- Strateški i operativni KPI
- Razvijanje KPI

## TEMA 6: MODELOVANJE RIZIKA

- Definicija rizika i njegove vrste
- Kalkulacije rizika i korišćenje scenario analize u modelu
- Monte-Carlo simulacija
- Analiza faktora i ključnih indikatora uspešnosti modelovanog rizika

## TEMA 7: FINANSIJSKE STRUKTURE I STEPEN FINANSIJSKOG LEVERIDŽA

- Holistički pristup analizi
- Vertikalna analiza bilansa uspeha (Neto prodaja 1, Neto prodaja 2, Bruto marže, EBIT marže)
- Zaduženost i upravljanje operativnim i finansijskim leveridžom
- Pregled pozicija u bilans stanja za izračunavanje koeficijenta likvidnosti i zaduženosti
- Upravljanje novčanim tokovima i efekat brzine naplate potraživanja i obrta zaliha

## TEMA 8: KLJUČNI RACIO BROJEVI

- Napredna finansijska analiza (Likvidnost, Zaduženost, Solventnost)
- DuPont pristup analizi
- EVA
- CFROI
- Trade-off između profitabilnosti i likvidnosti i analiza uzroka

## TEMA 9: MODEL ZA ANALIZU FINANSIJSKOG RIZIKA

- Razvijanje i primena modela
- Analiza profitabilnosti i rentabilnosti (GM%, EBIT%, ROCE, ROE)
- Koeficijenti za obrt zaliha, naplate potraživanja i plaćanje ka dobavljačima
- KPI u oblasti finansija (Rast%, EBITDA%, ROCE, EBITDA/Kratkoročne obaveze, net Debt/EBITDA)

## TEMA 10: KONTRIBUCIONO I MULTIDIMENZIONALNO IZVEŠTAVANJE I PREZENTACIJA REZULTATA

- Kontrolerski bilans uspeha (Management Result Account)
- Analiza profitabilnosti kupaca
- Analiza profitabilnosti brendova
- Upravljanje rezultatima zasnovano na kontribucionim maržama

# AKADEMIJA CONTROLLING EXCELLENCE

5 MODULA PO DVA DANA TRENINGA

## CONTROLLING SISTEM

- Procesi u controllingu
- Controller kao biznis partner menadžeru
- Upravljanje troškovima
- Cena koštanja
- Analiza profitabilnosti
- Donošenje odluka u controllingu
- Rast, Razvoj, Finansije
- Organizacija sektora controllinga

## PLANIRANJE U CONTROLLINGU

- Strateški značaj budžetiranja
- Usklađenost operativnog plana sa strateškim ciljevima
- Praktična uputstva za kreiranje budžeta
- Automatizacija procesa budžetiranja
- Multidimenzionalno planiranje
- Sistem aktivnih forecast-a
- Analiza varijansi u praćenju budžeta

## CONTROLLING ALATI

- Upravljačko računovodstvo
- Troškovni i tržišni pristup u određivanju prodajne cene (target selling price)
- Alati projektnog controlling-a (CAPEX, POC...)
- Upravljanje fiksnim troškovima (alokacija troškova, activity based costing...)
- Sales controlling (portfolio kupaca, ABC kategorizacija...)
- Kontribucionni bilansi
- Rabatne skale
- Finansijski controlling

## VEŠTINE KOMUNIKACIJE

- Komunikacioni proces
- Činjenice i interpretacije u komunikaciji
- Nerazumevanja u komunikaciji
- Principi efektivne komunikacije
- Veština aktivnog slušanja
- Stilovi u komunikaciji
- Asertivnost i agresivnost
- Umetnost davanja povratne informacije

## VOĐENJE TIMOVA I UPRAVLJANJE PERFORMANSAMA

- Timski i individualni učinak
- Setovanje ciljeva
- RAK model
- Key Performance Indicator
- Vizualni menadžment
- Tim vs. Grupa
- Lider u timu
- Timska dinamika
- Intervencije lidera i motivacija tima



# AKADEMIJA IZVEŠTAVANJA

4 MODULA PO DVA DANA TRENINGA

## NIVO 1: IZVEŠTAJI ZA MENADŽERE

- Vrste izveštaja
- Pravila za uspešno kreiranje izveštaja
- Standardizacija delova izveštaja
- Pisanje poruka u izveštajima
- Vizuelizacija
- Naglašavanje ključnih elemenata
- Donošenje odluka na osnovu izveštaja
- Akcioni plan

## NIVO 3: DASHBOARD

- Arhitektura Dashboard-a
- Vrste Dashboard-a
- Tabelarni i ne-tabelarni podaci
- Interaktivne komande u Dashboard-u
- Kreiranje Dashboard-a uz pomoć Pivot tabela
- Uloga Slicers u Dashboard-u
- Interaktivni grafikoni

## NIVO 2: KREIRANJE IZVEŠTAJA U EXCELU

- Kreiranje seta izveštaja
- Tabela i njena automatizacija
- Primeri dobrih i loših izveštaja u Excelu
- Kombinovanje grafikona u finalnom izveštaju
- Ujednačavanje delova izveštaja
- Uvezivanje izveštaja u Excel-u sa PowerPoint-om

## NIVO 4: KREIRANJE NAPREDNIH GRAFIKONA U EXCELU

- Vrste grafikona u izveštajima
- Linijski grafikon (Line Chart)
- Kolone (Column Chart)
- Bar grafikon (Bar Chart)
- Stacked column
- Waterfall
- Tačkasti grafikon (XY Scatter)
- Automatizacija grafikona



# AKADEMIJA POWER BI

4 MODULA PO DVA DANA TRENINGA

## POWER BI 1: OSNOVNI

- Uvod u Power BI
- Power BI Desktop, Web & Mobile
- Model, Data i Report pregled
- Uvoz podataka
- Izrada modela (back to front)
- Publish
- Prezentacija

## POWER BI 2: NAPREDNI

- Uvoz podataka iz više izvora
- Transformacija podataka kroz Query editor
- Merge tabela i tipovi Joina
- Kreiranje custom tabele
- Relacioni model
- Normalizacija baza podataka
- Calendar table
- Osnovne Mere
- Osnovne calculated kolone
- Vizuelizacija i prezentacija

## POWER BI 3: MODELOVANJE

- M Language
- Filter kontekst
- Logičke DAX f-je
- Filter&Value DAX f-je
- Tekstualne DAX f-je
- Time intelligence DAX f-je
- Statističke DAX f-je
- Power BI i AI
- Vizuelizacija i prezentacija

## POWER BI 4: DASHBOARDS & VISUALIZATION

- Izrada okvira za dashboard
- Dodavanje i oblikovanje dashboard objekata
- Izrada složenih vizuelizacija
- Selection & bookmarkrs
- Kreiranje parametara
- Automatizacija izveštaja
- Optimizacija modela



# AKADEMIJA EXCEL

4 MODULA PO DVA DANA TRENINGA

## NIVO 1: OSNOVNI EXCEL

- Formatiranje podataka u Excel-u
- Conditional Formatting
- Filteri
- Numericke funkcije
- Tekstualne funkcije
- Funkcija Vlookup
- Datumske funkcije
- Pivot tabela

## NIVO 2: NAPREDNI EXCEL

- Manipulisanje bazom podataka
- Funkcije u Excel-u (Vlookup, Offset, If, Subtotal, Sumifs...)
- Analiza podataka kroz Pivot tabelu
- Calculated Field i Calculated Item
- Slicers
- Index i Match
- Kreiranje interaktivnih izveštaja
- What if analiza

## NIVO 3: POWER QUERY

- Power Query - Osnovni delovi
- Uvoz podataka
- Komande za sređivanje redova i kolona
- Tekstualne i datumske komande
- Merge i Append Queries
- Rad sa novim kolonama
- Veza sa ostalim Power i Office aplikacijama

## NIVO 4: POWER PIVOT

- Razlike između Pivota i Power pivota
- Osnovni delovi Power pivota
- Uvoz podataka
- Relationships
- Komande u Power pivotu
- Dashboard
- Funkcije u Power pivotu



# AKADEMIJA LIDERSTVA U PROIZVODNJI

## 10 MODULA PO JEDAN DAN TRENINGA I PO JEDAN DAN MENTORINGA

### TEMA 1: MOJA ULOGA TIM LIDERA (KICK OFF DAY)

- Ko je lider u proizvodnji i koja mu je uloga?
- Lider kao role model
- Komunikacija lidera i šira slika

### TEMA 2: VOĐENJE OPERATERA

- Procena zrelosti zaposlenih
- Stilovi vođenja
- Fleksibilnost i razvoj liderstva

Coaching dan 1: Procena zrelosti timova, analiza mog leaderskog stila i definisanje razvojnog plana svakog lidera pojedinačno

### TEMA 3: TIMOVI U PROIZVODNJI

- High performans teams
- Timska dinamika i sinergija
- Uloge u timu

Coaching dan 2: Analiza uloga u timu i definisanje plana razvoja high performans timova

### TEMA 4: VOĐENJE SASTANAKA I TRANSPARENTNOST

- Vođenje efektivnih dnevnih sastanaka
- Table i vizualizacija podataka
- Akcioni plan i izlaz sastanka

Coaching dan 3: Simulacija dnevnog sastanka tim lidera i operatera u proizvodnji, feedback trenera i definisanje akcionih koraka

### TEMA 5: KPI'S I UPRAVLJANJE PERFORMANSAMA

- Timski ciljevi i KPI-evi
- Individualni učinak
- Komunikacija ciljeva i korektivnih akcija

Coaching dan 4: Analiza i uvođenje dodatnih KPI-eva, praćenje i implementacija akcionog plana

### TEMA 6: FEEDBACK

- Davanje povratne informacije zaposlenima na dnevnom nivou
- Konstruktivni feedback
- Pohvala - motivacioni feedback

Coaching dan 5: Best practice primeri i simulacija davanja korektivnog feedback-a lidera ka operaterima

### TEMA 7: KOMUNIKACIJA LIDERA

- Komunikacija činjenicama i podacima
- Stilovi u komunikaciji
- Prilagođavanje i fleksibilnost lidera

Coaching dan 6: Definisanje i analiza stila komunikacije lidera kroz DISC metod, kreiranje timske slike kao priručnika za efikasniju leadersku komunikaciju

### TEMA 8: REŠAVANJE KONFLIKTNIH SITUACIJA

- Nastajanje konfliktnih situacija i sukoba
- Stilovi rešavanja konflikata
- Lider kao medijator

Coaching dan 7: Simulacija konfliktnih situacija, stavljanje lidera u ulogu medijatora

### TEMA 9: EFIKASNA ORGANIZACIJA I ODREĐIVANJE PRIORITETA

- Upravljanje proizvodnim procesom i vremenskim rasporedom
- Određivanje prioriteta - hitno ili bitno?
- Delegiranje zadataka i odgovornosti

Coaching dan 8: Analiza NVA aktivnosti i implementacija HITNO/BITNO matrice i TO DO lista u leadersku svakodnevicu

### TEMA 10: STRUKTUIRANO REŠAVANJE PROBLEMA

- Structured Problem Solving tehnike
- Kreativni pristup rešavanju problema
- Dijagram riblje kosti i 5Why metoda

Coaching dan 9: Definisanje projekta za prezentaciju pred menadžmentom i prikaz SPS metode u rešavanju konkretnog problema u proizvodnji



# AKADEMIJA PRODAJE

4 MODULA PO DVA DANA TRENINGA

## NIVO 1: PRODAJNE VEŠTINE

- Priprema prodajnog sastanka
- Upoznavanje sa kupcem
- Kontrola prodajnog razgovora
- Definisanje potreba kupaca
- Presentacija proizvoda/usluge
- Neutralisanje prigovora
- Zaključenje prodaje
- Prodaja nakon prodaje

## NIVO 2: NAPREDNE VEŠTINE U PRODAJI

- Prodajna kultura
- Kreiranje potrebe kod kupaca
- Savetodavna prodaja
- Komunikacija sa zahtevnim kupcima
- Reagovanje u konfliktnim situacijama
- Glas, ton i dikcija kao prodajni alati
- Pregovori kao prekretnica
- Prepreke u prodajnom procesu i kako ih rešiti

## NIVO 3: PREGOVARANJE U PRODAJI

- Karakteristike najboljih pregovarača
- Priprema za proces pregovaranja
- Pregovaračke zapovesti i principi
- Potraga za zajedničkim ciljem
- Zone potencijalnih dogovora
- Cenkanje i trgovanje ustupcima
- Kako odgovoriti na strategije kupaca
- Zatvaranje pregovora

## NIVO 4: PREZENTACIJA U PRODAJI

- Struktura prodajne prezentacije
- Kako ostaviti utisak na kupce
- Stvaranje mosta poverenja
- Akcentovanje ključnih informacija
- Priče koje prenose značenje
- Komunikacija uticaja
- Usaglašavanje sa kupcem
- Korišćenje medija u prodajnoj prezentaciji

# MENTORING RAD 1 NA 1



FINANSIJE I CONTROLLING



IZVEŠTAVANJE I POWER BI



PRODAJA I PREZENTACIJA



HUMAN RESOURCES I SOFT SKILLS



## KOJE SU PREDNOSTI MENTORINGA?



1 NA 1 SESIJA

U individualnoj komunikaciji sa mentorom prolazite kroz teorijske modele, ali i praktična rešenja poslovnih izazova.



FLEKSIBILNO VREME

Ukupno trajanje mentoring treninga je 10 sesija po 90 minuta, sa fleksibilnom dinamikom za održavanje istih.



[www.aiminstitute.rs](http://www.aiminstitute.rs)

**Djordje Arsić**

 +381 65 9701993

 djordje.arsic@aiminstitute.rs

**Tomo Đeković**

 +381 65 8937 323

 tomo.djekovic@aiminstitute.rs