

KATALOG TRENINGA



AIMInstitute
Zajedno postizemo više!



OD IDEJE DO LIDERA

AIM Institute je domaća konsultantska kompanija koja pomaže organizacijama iz privatnog i javnog sektora da uspešno sprovedu transformaciju i unaprede svoje poslovanje.

U vremenu stalnih promena, prilagođavanje više nije izbor – već nužnost. Naša misija je da kreiramo ideje koje pokreću promene. Razvijamo inovativne poslovne alate, integrišemo ih sa savremenim tehnologijama i pružamo snažnu podršku razvoju zaposlenih.

Uz brojne realizovane programe i partnerstva, AIM Institute izrasta u ključnog aktera poslovne transformacije u regionu. Zajedno oblikujemo budućnost poslovanja.

Aim institute

SADRŽAJ

A.	Vizija i misija	2
B.	Naš tim	3
C.	Ključne usluge	5
D.	Obuke	6
	• <i>Finansije</i>	8
	• <i>Controlling</i>	10
	• <i>Power BI</i>	14
	• <i>MS Office</i>	16
	• <i>Prodaja</i>	20
	• <i>Prezentacija</i>	23
	• <i>Soft Skills</i>	26
	• <i>Projekti</i>	31
	• <i>Human Resources</i>	32
E.	Akademije	35
	• <i>Controlling Excellence</i>	37
	• <i>Core Leadership</i>	39
	• <i>Project management</i>	42
	• <i>Sales Mastery</i>	44
	• <i>Power BI Expert</i>	46
	• <i>Excel Pro</i>	58
F.	Konsalting	50
G.	Individualni rad	52





AIMInstitute

Zajedno postićemo više

www.aiminstitute.rs

VIZIJA I MISIJA

Naša vizija je da budemo partner izbora u postavljanju inovativnih standarda u razvoju ljudi i organizacija, uz stalno nadmašivanje očekivanja industrije.

Naša misija je da razvijamo ljudski potencijal i omogućavamo kompanijama da sprovedu promene koje vode ka održivom uspehu.

NAŠE VREDNOSTI



Posvećenost

Predani smo razvoju pojedinaca i timova, pružajući im alate i znanje koje vode ka ostvarenju ciljeva.



Kvalitet

Garantujemo Vam najviši kvalitet obuka i najbolju metodologiju rada, bez kompromisa.



Inovativnost

Uvek težimo ka novim pristupima, kreativnim rešenjima i modernim edukativnim metodama koje donose rezultate.

NAŠ NAČIN RADA

Globalno znanje, lokalna primena

U svom radu kombinujemo principe i tehnike najbolje globalne prakse i prilagođavamo ih specifičnostima industrije i same kompanije.

Znanje selimo u svakodnevni rad

Našim klijentima nudimo praktična rešenja koja su usmerena ka povećanju produktivnosti i unapređenju poslovnih procesa.

Ljudi u fokusu

Kroz AIM metodologiju rada, edukacija ne staje na teoriji, znanje se pretvara u konkretne veštine koje podižu kompetencije.



NAŠ TIM

Naš tim okuplja stručnjake sa raznolikim iskustvima, znanjima i perspektivama, koje zajedno oblikuju kvalitet našeg rada i razvoj naših klijenata.

Konsultanti, treneri i mentori donose ekspertizu iz ključnih oblasti savremenog poslovanja – od finansija i controllinga, preko prodaje i pregovaračkih veština, do razvoja ljudskih resursa i implementacije softverskih rešenja. Prodajni tim svakodnevno gradi odnose sa klijentima i pažljivo osluškuje potrebe tržišta, dok marketing tim doprinosi prepoznatljivosti brenda kroz stratešku komunikaciju i kreativne kampanje.

Svaki član donosi konkretno iskustvo, dokazane metode i posvećenost razvoju klijenata.

Zajedno, gradimo održive standarde.





Đorđe Arsić

Partner i direktor

Ekspert iz oblasti finansija, controllinga i izveštavanja, kreira efikasne poslovne strategije zasnovane na globalnim standardima.



Tomo Đeković

Partner i direktor prodaje

Sa ekspertizom iz oblasti prodajnih i pregovaravačkih poznavanjem tržišta pruža oslonac za dinamičan rast i razvoj firme.



Uroš Todorović

Konsultant i trener

Specijalizovan za analizu podataka i efikasno vođenje kroz Power BI, pomaže kompanijama da unaprede poslovne procese.



Maja Relić

Konsultant i trener

Ekspert za ljudske resurse, fokusirana na razvoj lidera i unapređenje korporativne kulture, pruža podršku u primeni poslovnih strategija.



Ivan Đurić

Konsultant i trener

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



Marija Urošević

Konsultant i trener

Stručnjak za MS Office alate, omogućava kompanijama da optimizuju svakodnevne aktivnosti i još više povećaju produktivnost tima.



Miloš Blagojević

Konsultant i trener

Sa stručnošću u oblasti ljudskih resursa i prodajnih veština, na interaktivan način prenosi znanje za efikasno funkcionisanje kompanije i njenih timova.



Katarina Stojmirović

Key Account menadžer

Sa iskustvom u prodaji na domaćem i inostranom tržištu, jača odnose sa klijenima strateškim pristupom i inovativnim rešenjima.



Tamara Pavić

Marketing menadžer

Kreativni strateg u oblasti vizuelnog dizajna i poslovne komunikacije, osigurava efikasnu interakciju brenda sa tržištem.

Institute



KLJUČNE USLUGE

U dinamičnom poslovnom svetu, pravo znanje i strateška podrška čine ključnu razliku. Kroz naše usluge - **otvorene obuke**, **in-house obuke**, **konsalting** i **individualni rad**, pomažemo organizacijama da rastu, prilagođavaju se promenama i postižu održiv uspeh.



Otvorene obuke

Obuke prema unapred definisanom planu, uz rad sa kolegama iz drugih kompanija.

Dostupane uživo i/ili online.
Sertifikat po završetku obuke.



Obuke "In-House"

Obuke prema specifičnim izazovima i ciljevima Vaše kompanije.

Dostupne na Vašoj lokaciji.
Potpuno prilagođen sadržaj.
Sertifikat za sve učesnike.



Konsalting

Stručna podrška za implementiranje i unapređivanje poslovnih procesa u Vašoj kompaniji.

Fokus na efikasnost, rezultate i inovaciju.
Partnerstvo u transformaciji organizacije.



Individualni rad

Ciljana, personalizovana podrška u razvoju profesionalnih i ličnih potencijala.

✓ Mentoring 1 na 1

- Razvoj ključnih veština i strateško planiranje
- Direktna podrška u implementaciji poslovnih strategija

✓ Coaching

- Unapređenje liderskih i komunikacionih veština
- Podrška u donošenju strateških odluka



OBUKE

AIMInstitute
Zajedno postizemo više!

U 9 oblasti i sa više od 50 obuka unapređujemo Vaše poslovanje kroz edukaciju i unapređenje procesa.



Otvorene obuke

Pristup znanju u otvorenom formatu, uz rad sa kolegama iz drugih kompanija. Dostupne uživo i/ili online.



Obuke "In-House"

Program skrojen prema specifičnim izazovima i ciljevima Vaše kompanije. Dostupne na Vašoj lokaciji.





FINANSIJE

Razumevanje finansija je osnova za donošenje dobrih poslovnih odluka. Pogledajte kroz koje teme doprinosimo jačanju finansijske pismenosti, strateškom razmišljanju i boljoj kontroli nad poslovanjem.

FINANSIJSKO LIDERSTVO

- 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

FINANSIJE ZA NE-FINANSIJERE

- 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 dobavljačima
- Faktori za bolji rezultat poslovanja kompanije

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

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

CASH FLOW ANALIZA

- 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

NAPREDNA CASH FLOW ANALIZA

- Razvijanje modela za upravljanje novčanim tokovima
- Petogodišnje projekcije novčanih tokova
- Model sa kvartalnim operativnim praćenjem novčanih tokova (13 nedelja)
- Cash flow ratio 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

NAPREDNA ANALIZA FINANSIJSKIH IZVEŠTAJA

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

MODELI ZA ANALIZU FINANSIJSKIH IZVEŠTAJA

- Kreiranje modela u Excelu
- Uspostavljanje sistema referentnih vredosti
- 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

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



CONTROLLING

Controlling je ključna funkcija koja povezuje strategiju i operativno upravljanje. Pogledajte kroz koje teme doprinosimo razvoju analitičkog razmišljanja, efikasnom planiranju i donošenju odluka zasnovanih na podacima.

FUNDAMENTI CONTROLLINGA

- Controlling sistem i principi controllinga
- Organizacija controllinga
- Uloga controller-a kao biznis partnera
- Planiranje, budžetiranje i kontrola poslovanja
- Upravljanje troškovima i analiza kontribucije
- Određivanje cene koštanja i prodajne cene
- Analiza varijansi i kontrola profitabilnosti
- Izveštaji za menadžere i donošenje odluka

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

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 TROŠKOVA

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

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

CAPEX CONTROLLING

- CAPEX vs OPEX
- Uloga i značaj CAPEX Controllinga
- Uloga finansijskih izveštaja u CAPEX analizi
- Statičke metode za procenu isplativosti investicija (Period povraćaja, ROI...)
- Koncept vremenske vrednosti novca
- Analiza slobodnog novčanog toka
- Diskontovanje novčanih tokova
- Dinamičke metode za procenu isplativosti investicija (NPV, IRR...)
- Analiza osetljivosti
- Scenario analiza

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
- Kontribucioni bilansi
- Odluke na osnovu informacije o ceni koštanja

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
- Definisanje akcionih planova na osnovu analize varijansi

PRICE CONTROLLING

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

STRATEŠKI CONTROLLING

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

CONTROLLING ZA PROIZVODNJU

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

CONTROLLING ZA NE-CONTROLLERE

- 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

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

SMART CONTROLLING

- Controlling danas: Od uvida ka akciji
- Brže do zaključaka: Kako izgleda pametna analiza?
- AI alati u službi controllera
- Use case: Brza analiza varijansi uz pomoć AI
- Kako AI pomaže u donošenju preporuka
- Etika, rizici i odgovornosti u korišćenju AI alata
- Vežba: Od sirovih podataka do preporuke uz AI asistenciju

A portrait of a young man with short brown hair and blue eyes, wearing a dark blue suit, white shirt, and dark tie. He is looking directly at the camera with a neutral expression. The background is a light blue wall with a vertical wooden slat on the left. A semi-transparent blue gradient bar covers the bottom half of the image, containing the Q&A text.

Q&A

Koji su najveći izazovi prilikom uvođenja modernog controlling sistema u kompanijama?
Bez jasne strategije i podrške menadžmenta, controlling ostaje samo izveštavanje. Pravi izazov je uskladiti ciljeve, metrike i mindset cele organizacije.

Kako Power BI menja pristup sistemu izveštavanja?

Omogućava brzu vizualizaciju podataka i bolje donošenje odluka. Na primer, klijent je smanjio vreme za izveštavanje sa dana na svega par sati.

Koje su ključne veštine za buduće controllere?

Ključne veštine za buduće controllere su duboko razumevanje poslovnog modela i i biznis procesa. Takođe, digitalna pismenost i sposobnost da se iz podataka izvuku jasne, akcione preporuke danas su jednako važne kao i klasično finansijsko znanje.



POWER BI

Uz Power BI sirovi podaci postaju pregledni, vizuelni i upotrebljivi za svakodnevno odlučivanje. Na našim treninzima učite kako da povežete izvore podataka, napravite interaktivne izveštaje i dashboarde i brže dođete do odluka koje pokreću biznis.

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
- Merge tabela i tipovi Joina
- Relacioni model
- Calendar table
- Osnovne Mere & Calculated kolone
- Vizuelizacija i prezentacija

DASHBOARD & VIZUELIZACIJA 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

SQL PROGRAMIRANJE

- Relacioni model baza podataka
- Vrste podataka
- Kreiranje, ažuriranje i manipulacija tabelama
- Kreiranje SQL querija
- Osnovni i napredni iskazi u SQL-u
- Funkcije u SQL-u
- Join
- Grupisanje, filtriranje i izveštavanje u SQL-u

MS OFFICE

Pravilno korišćenje MS Office alata osnova je za efikasniji i produktivniji rad. Pogledajte kroz koje teme pomažemo u unapređenju digitalnih veština, boljoj organizaciji posla i efikasnijoj svakodnevnoj komunikaciji.

MICROSOFT EXCEL

- Kretanje po bazi podataka
- Prečice (Shortcuts)
- Sortiranje i filteri
- Formatiranje ćelija (Conditional Formatting)
- Numeričke funkcije (SUM, COUNT, AVERAGE...)
- Tekstualne funkcije (LEFT, MID, RIGHT, LEN, TEXT...)
- Funkcija VLOOKUP
- Kreiranje Pivot tabele
- Komande i filteri u Pivot-u

NAPREDNI MICROSOFT EXCEL

- Komande za ubrzanje rada u Excel-u
- Apsolutne i relativne reference
- Funkcije u Excel-u
- VLOOKUP vs. XLOOKUP
- Komande i filteri u Pivot tabelama
- Multidimenzionalna analiza
- Calculated field & Calculated item
- Slicers & Timeline u Pivot-u
- What if analiza

ANALIZA PODATAKA U EXCEL-U

- Rad sa bazama podataka
- Izvori podataka (Excel, SQL, Text/CSV...)
- Kreiranje modela iz baze podataka
- Power Query - osnovni delovi
- Uvoz podataka iz različitih izvora (Excel, SQL, Text/CSV...)
- Tekstualne i datumske komande u Power Query-ju
- Power Pivot - osnovni delovi
- Dimenzionalne vs Fact Tabele
- Komande i funkcije u Power Pivot-u

MICROSOFT OFFICE 365

- Prednosti rada u Microsoft 365 okruženju
- Alati i mogućnosti platforme
- Osnove bezbednosti naloga (MFA)
- Integracija Outlook i Teams kalendara
- Zajedničko uređivanje dokumenata u realnom vremenu
- Formiranje timova i kanala u okviru Teams-a
- Kreiranje sajtova i timova na SharePoint-u
- Čuvanje i organizacija dokumenata na OneDrive-u

POWER QUERY

- Power Query kao ETL proces (Extract, Transform, Load)
- Uvoz i transformacija podataka (Excel, Text/CSV, SQL)
- Komande za sređivanje redova i kolona
- Tekstualne i datumske komande
- Postavke regionalnih formata (separatori, datum)
- Opcije Merge i Append Queries
- Rad sa novim kolonama
- Opcije učitavanja podataka (Load to Table, Data Model)

POWER PIVOT

- Razlike između Pivot tabele i Power Pivot-a
- Vrste pregleda podataka (Data View vs Diagram View)
- Uspostavljanje relacija (One to Many, One to One)
- Komande u Power Pivot-u
- Measures vs Calculated Columns
- DAX u Power Pivot-u (Sum, Max, Calculate)
- Kreiranje Pivot tabele iz Data Model-a
- Veza između Power Query i Power Pivot

MICROSOFT WORD

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

MICROSOFT 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

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 analitičara
- Interpretacija podataka
- Analiza tržišta
- Analiza konkurencije
- Biznis „live“ modeli

VBA

- Osnove i značaj VBA u Excel-u
- Aktiviranje i korišćenje Developer taba
- Snimanje i upotreba Macro-a
- Kreiranje i struktura VBA modula
- Upotreba i deklarisanje varijabli (Dim, Option Explicit)
- Petlje i njihova primenu (With, If, GoTo, Select Case)
- Korišćenje funkcija u VBA i Excel-u (Date, Now, UCase, IsEmpty)
- Unos i selekcija vrednosti u VBA (InputBox)

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 Power Point-om

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



Q&A

Koje metode koristite da obuke iz MS Office-a budu interaktivne i primenljive odmah u praksi?
Koristim primere iz poslovnog okruženja sa kojima se učesnici susreću u svom svakodnevnom radu, kombinujem zadatke koji rešavaju konkretne izazove i podstičem razmenu iskustava među polaznicima.

Koje MS Office veštine najviše olakšavaju svakodnevni posao?

U Excelu – pivot tabele i formule za automatizaciju.

U Wordu – stilovi i komande za lakše sređivanje teksta.

U Outlooku – fokus na pravilnoj organizaciji mejlova i kalendaru koji olakšava praćenje obaveza.

Šta smatrate uspešnom obukom?

Najviše me raduje kada učesnici znanje koje su stekli tokom obuke mogu da primene u svakodnevnom radu, tako da im to olakša i ubrza posao koji su do sada radili. Tada se obuka može smatrati zaista uspešnom, jer se vide rezultati i primena stečenog znanja.



PRODAJA

Razvijene prodajne veštine u okviru prodajnog tima su temelj održivog poslovanja. Saznajte kroz koje teme podržavamo prodajne timove u boljem razumevanju kupaca, jačanju pregovaračkih sposobnosti i postizanju vrhunskih rezultata, od prvog kontakta do zaključenja prodaje.

PROFESIONALNE PRODAJNE VEŠTINE

- Upravljanje prodajnim procesom
- Kontrola toka prodajnog razgovora
- Rad sa različitim tipovima kupaca
- Razumevanje potreba kupca
- Tehnike postavljanja pitanja i aktivno slušanje kupca
- Upravljanje prodajnom prezentacijom
- Rešavanje prigovora u prodaji
- Tehnike zaključenja prodaje
- Održavanje odnosa sa kupcem

VEŠTINE PREGOVARANJA

- Specifičnosti pregovaračkog procesa
- Vrste pregovora
- Principi pregovaranja
- Strategije pregovarača
- Neverbalna komunikacija i emocionalna inteligencija u pregovorima
- Rad sa teškim pregovaračima
- ZOPA – zona mogućeg dogovora
- Psihološke taktike pregovarača
- Zatvaranje pregovora

MENADŽMENT PRODAJE

- Uloga i odgovornosti menadžera prodaje
- Definisanje ciljeva u prodaji
- Formiranje prodajnih timova
- Planiranje tržišta i aktivnosti prodajnog tima
- Motivacija i vođenje prodavaca
- Upravljanje vremenom i prostorom
- Praćenje rezultata i razvoj tima
- Kompenzacije
- Analiza prodaje i profitabilnosti

SALES CONTROLLING

- Holistički pristup prodaji
- Definisanje ciljeva u prodaji
- Principi sales controllinga
- Finansijski sales controlling
- Profitabilnost, likvidnost i zaduženost kupca
- Finansijske odluke u prodaji
- Analiza prelomne tačke
- ISO contribution – uticaj rabata na prodajne rezultate
- Analiza varijansi u prodaji
- Profitabilnost proizvoda i kanala prodaje

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

PRODAJNE VEŠTINE U MALOPRODAJI

- Prodajni proces u maloprodaji
- Važnost stava i energije prodavca
- Prvi kontakt i pozdrav sa kupcem
- Neverbalna komunikacija
- Tehnike aktivnog slušanja i postavljanja pitanja u maloprodaji
- Otkrivanje i kreiranje potreba kod kupaca
- Prezentacija proizvoda/usluga
- Upravljanje zamerama i prigovorima na licu mesta
- Povećanje prodaje kroz Up i Cross selling
- Zaključenje prodaje

BRIGA O KLIJENTIMA

- Šta klijenti očekuju?
- Uspostavljanje odnosa sa klijentom
- Upravljanje glasom tokom razgovora
- Upravljanje očekivanjima i komunikacija problema
- Aktivno slušanje i empatija u kontaktu s klijentom
- Težak klijent: taktike smirivanja i rešavanja prigovora
- Upravljanje i načini za rešavanje konflikata
- Asertivna komunikacija

REŠAVANJE PRIGOVORA I REKLAMACIJA

- Zašto prigovor nije napad, već prilika
- Faze efikasnog rešavanja prigovora
- Tehnike smirivanja i preuzimanja kontrole
- Postavljanje pitanja i utvrđivanje korena problema
- Kako priznati grešku bez gubitka poverenja
- Verbalne i neverbalne taktike za konfliktne situacije
- Baza odgovora na reklamacije i žalbe
- Rešavanje konfliktnih situacija
- Asertivna komunikacija sa klijentom

UPRAVLJANJE PRODAJNIM AKTIVNOSTIMA

- Planiranje i raspored prodajnih aktivnosti
- Postavljanje i praćenje ciljeva po segmentima
- Upravljanje prioritetima u prodaji
- Prodajna platforma
- Efikasnost terenske prodaje i poseta
- Sales Pipeline i CRM
- Izgradnja efektivnosti prodajne operative
- Troškovi prodajnih aktivnosti
- Plan rezultata, aktivnosti i kompetencija prodavaca

PLANIRANJE PRODAJE

- Strateško planiranje prodaje
- Dimenzije planiranja (proizvodi, kupci, regioni)
- Segmentacija, targetovanje i pozicioniranje
- Kategorizacija kupaca
- Procena potencijala prodaje kod kupaca
- Trošak prodaje i nastupa na tržištu
- Budžetiranje prodajnih inicijativa
- Usklađivanje prodaje sa marketingom i sezonalitetom
- Kontrola plana i forecast

ICEBREAKER PRVI KONTAKT SA KUPCEM

- Kako privući pažnju kupca u prvim sekundama
- Verbalni i neverbalni signali poverenja
- Otvarajuća pitanja i „hook“ rečenice
- Izgradnja odnosa pre ponude
- Usklađivanje stila komunikacije sa tipom kupca
- Tipične greške u prvom kontaktu i kako ih izbeći
- Telefonski vs. lični icebreaker
- Kako prepoznati kada preći na sledeću fazu prodaje

PRODAVAC KAO LICE I PREDSTAVNIK BREND

- Uloga prodavca u jačanju imidža firme
- Kako se ponašanje prodavca reflektuje na brend
- Doslednost poruke, stava i ponašanja
- Komunikacija vrednosti brenda, ne samo proizvoda
- Razlika između prodaje i zastupanja
- Usklađenost sa tonom i identitetom brenda
- Ponašanje prodavca i van radnog vremena
- Kako graditi lični kredibilitet i poverenje

PSIHOLOGIJA UTICAJA U PRODAJI

- Psihološki okidači odluke (autoritet, reciprocitet, oskudica...)
- Emocije u prodaji: kako ih prepoznati i koristiti
- Push i Pull tehnike uticaja i uverenja
- Kako formirati percepciju vrednosti proizvoda
- Uloga intuicije i podsvesti u odlučivanju
- Moć i psihološke taktike u prodaji
- Ubeđivanje vs. manipulacija
- Prepoznavanje i upravljanje otporima

PREGOVARANJE U NABAVCI

- Razlika između prodajnog i nabavnog pregovaranja
- Ciljevi nabavke: cena, kvalitet, rokovi, garancije
- Priprema i analiza dobavljača i konkurencije
- Uspostavljanje dugoročnog odnosa uz bolju cenu
- Upravljanje tenderskim i direktnim pregovorima
- Taktike i protivtaktike: cena vs. vrednost
- Upravljanje rizicima nabavke i zamenskih ponuda
- Zatvaranje pregovora i definisanje jasnih uslova

VOĐENJE PRODAJE KROZ CRM

- Šta je CRM i kako se koristi u svakodnevnom radu
- Upravljanje kupcima, kontaktima i istorijom komunikacije
- Praćenje aktivnosti, sastanaka i ponuda
- Segmentacija baze kupaca i ciljana komunikacija
- Kako koristiti CRM za planiranje i praćenje ciljeva
- Praćenje učinka i izvlačenje izveštaja
- Edukacija za dugoročnu disciplinu rada u sistemu

UPRAVLJANJE KLJUČNIM KUPCIMA

- Kriterijumi za identifikaciju ključnih kupaca
- Analiza potencijala i vrednosti po kupcu
- Razvoj strategije i dugoročnog plana po kupcu
- Matrica odlučivanja kod velikih kupaca
- Upravljanje odnosom sa više kontakata u sistemu kupca
- Interna koordinacija između timova za potrebe ključnog kupca
- Razvoj godišnjih planova po kupcu (Account Plan)
- Merenje rezultata i dugoročne profitabilnosti



PREZENTACIJA

Upečatljiva prezentacija ostavlja snažan utisak. Otkrijte kroz koje savremene teme usavršavamo profesionalce u razvoju prezentacionih veština, od govora tela i digitalnih alata do pričanja priče koja pokreće publiku.

KREIRANJE STRUKTURE PREZENTACIJE

- Ključni delovi efektne prezentacije
- Princip piramide u organizaciji sadržaja
- Grupisanje informacija radi jasnoće
- Tipovi poruka i njihova primena
- Kreiranje ubedljive priče (storytelling osnove)
- Logičko i emocionalno povezivanje argumenata
- Izrada storyboard-a za pregled celokupne prezentacije

DIZAJNIRANJE VIZUELNO EFEKTHNIH PREZENTACIJA

- Principi efektne vizualizacije poruke
- Psihologija boja i njihovo značenje
- Prikaz tekstualnih podataka — manje je više
- Vizuelno pripovedanje kroz slike i video
- Upotreba grafičkih elemenata (shapes, grafikoni)
- Rad sa multimedijom (audio/video)
- Efikasan rad u Slide Master modu
- Slide Sorter: Pregled i finalna organizacija

PREZENTACIONE VEŠTINE

- Priprema tela, glasa i uma za javni nastup
- Postavljanje ciljeva prezentacije
- Neverbalna komunikacija kao alat ubeđivanja
- Dikcija, tempo i intonacija
- Povezivanje sa publikom kroz pitanja i priče
- Efektivna upotreba medija i rekvizita
- Tehnike za prevazilaženje treme
- Saveti i trikovi za upečatljivo izlaganje

STRAH OD JAVNOG NASTUPA I PREVAZILAŽENJE TREME

- Razumevanje uzroka straha i treme
- Blokirajuća uverenja
- Kako pobediti strah
- Mentalna priprema pre nastupa
- Tehnike opuštanja i disanja
- Vežbe za samopouzdanje
- Upravljanje mislima
- Telo i glas kao saveznici

STORYTELLING PRIČA KOJA PRODAJE

- Osnove storytelling-a u poslovnoj komunikaciji
- Struktura efektne priče (početak, zaplet, rasplet)
- Modeli storytelling-a u prodajnom kontekstu
- Kreiranje emocionalne veze sa publikom
- Kako priču prilagoditi ciljnoj grupi
- Uloga ličnih priča i primera iz prakse
- Vizuelna podrška za priču
- Storytelling u prodajnoj prezentaciji

JAVNI NASTUP I DIKCIJA

- Ključni elementi uspešnog javnog nastupa
- Verbalna i neverbalna komunikacija
- Rad na stavu, glasu i govoru tela
- Komponente razgovetnog govora: disanje, artikulacija, akcenti, tempo
- Disanje kao temelj dobrog govora
- Artikulatorne vežbe
- Interakcija sa publikom
- Upravljanje dinamikom i pažnjom publike
- Snimanje kamerom, feedback i unapređenje nastupa

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

A portrait of a man with short brown hair and glasses, wearing a dark grey suit, white shirt, and red tie. He is smiling and has his arms crossed. The background is a light grey gradient.

Q&A

Kako pristupate grupama u kojima su različiti nivoi znanja i iskustva?

Trening polazi od zajedničkog okvira i sadržaj treninga je strukturiran tako da svaki učesnik može da ga poveže sa sopstvenim iskustvom i izazovima iz prakse. Zato svi pronalaze vrednost, bez obzira na trenutne kompetencije ili prethodno iskustvo.

Kako Vaš trening menja način razmišljanja polaznika o prodaji?

Učesnici prestaju da prodaju "proizvod" i počinju da prodaju "rešenje". Trening ih vodi kroz promenu perspektive, izgradnji dugoročnih odnosa i partnerskoj komunikaciji sa kupcima.

Šta smatrate najvažnijim zadatkom trenera tokom obuke?

Za mene je najvažnije da prenesem znanje koje je odmah primenjivo. Nastojim da učesnici ne odu samo sa teorijom, već sa alatima i uverenjem da mogu već sutra nešto konkretno da urade drugačije i efikasnije u svom poslu.



SOFT SKILLS

Razvijene profesionalne veštine su osnova uspešne saradnje i ličnog rasta. Pogledajte kroz koje ključne teme podržavamo zaposlene u jačanju komunikacije, razvoju timova i leaderskih potencijala u dinamičnom poslovnom okruženju.

EFEKTIVNA KOMUNIKACIJA

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

POSLOVNA KOMUNIKACIJA

- Razlike između poslovne i neformalne komunikacije
- Pisana i verbalna poslovna komunikacija
- Pravila elektronske komunikacije (e-mail bonton)
- Komunikacija u hijerarhijskim strukturama
- Prenos poruke i povratna informacija
- Interkulturalna komunikacija
- Profesionalna upotreba jezika i stila

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

DAVANJE I PRIMANJE POVROTNE INFORMACIJE

- 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

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

ULOGA POJEDINCA U SISTEMU

- Svest o sopstvenoj ulozi u organizaciji
- Odgovornost i inicijativa
- Role model ponašanja
- Kako doprineti timu i organizacionim ciljevima
- Samoprocena i razvoj ličnih kompetencija
- Povezanost pojedinca sa sistemskim rezultatima
- Uticaj pojedinca na kulturu i vrednost organizacije

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

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

UPRAVLJANJE CILJEVIMA I KPI-evima

- Šta su ciljevi
- Razlika između želje, cilja i KPI
- Definisanje pametnih ciljeva (SMART)
- KPI kao alat za merenje uspeha
- Određivanje prioriteta
- Povezanost ličnih i timskih ciljeva
- Praćenje napretka i korektivne mere
- Vizuelizacija ciljeva i rezultata
- Kultura odgovornosti u ostvarivanju ciljeva

UPRAVLJANJE VREMENOM I LIČNA ORGANIZACIJA

- Mitovi o upravljanju vremenom
- Kradljivci vremena
- Definisanje ciljeva
- Određivanje prioriteta
- Tehnike za bolju organizaciju
- Delegiranje aktivnosti
- Kako reći NE
- Programi i aplikacije za lakšu organizaciju

KREATIVNO REŠAVANJE PROBLEMA

- Kreativno razmišljanje u biznis kontekstu
- Tehnike za generisanje ideje (brainstorming, SCAMPER)
- Analiza uzroka problema (5Whys, Ishikawa dijagram)
- Grupno donošenje odluka
- 6 šešira za razmišljanje
- Inovativni pristup rešavanju problema
- Prevazilaženje mentalnih barijera
- Evaluacija i izbor rešenja

UPRAVLJANJE STRESOM

- 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

AGILNO RAZMIŠLJANJE ZA TIMOVE

- Agilne vrednosti i principi
- Adaptivno razmišljanje i fleksibilnost
- Iteracije i kontinuirano poboljšanje
- Uloga tima u agilnom okruženju
- Brza adaptacija u promenljivim uslovima
- Brzo donošenje odluka
- Samoorganizujući timovi

UPRAVLJANJE PROMENAMA

- Šta je change management
- Kotterov model
- Kubler – Ross kriva upravljanja promenama
- Korak 1: Definisanje promene
- Korak 2: Odabir lidera u sprovođenju
- Korak 3: Angažovanje stakeholdera
- Korak 4: Proceniti kulturu
- Korak 5: Komuniciranje promene
- Korak 6: Planiranje obuke

MINDFULNESS

- Pojam i principi mindfulness-a
- Vežbe prisutnosti i fokusa
- Uticaj na koncentraciju i smanjenje stresa
- Tehnike disanja i meditacije
- Mindfulness na radnom mestu
- Lider kao promoter mindfulness-a

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

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

MENTORSTVO I RAZVOJ TALENATA

- Mentorski rad sa zaposlenima
- Karakteristike uspešnih mentora
- Postavljanje ciljeva u mentorstvu
- Mentorske veštine
- Stilovi u mentorstvu
- Povratna informacija u službi razvoja
- Matrica procene zrelosti i razvoja pojedinca

FIRST-TIME LIDER

- Prelazak iz eksperta u lidera
- Šta podrazumeva moja nova uloga
- Osnovne liderske odgovornosti
- Građenje autoriteta i proaktivnost
- Upravljanje timom prvi put
- Postavljanje granica i očekivanja
- Delegiranje i poverenje
- Greške koje novi lideri prave
- Komunikacija sa timom

OSNOVE MODERNOG LIDERSTVA

- 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

EFIKASNO VOĐENJE TIMOVA

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

NAPREDNE LIDERSKE VEŠTINE

- Liderski identitet i autentičnost
- Strateško razmišljanje i odlučivanje
- Vođenje kroz promene i inovacije
- Coaching i razvoj drugih lidera
- Liderstvo u doba brzih promena
- Sistemski uticaj lidera na organizaciju
- Emocionalna snaga i otpornost
- Oblikovanje timske kulture



Q&A

Koje su tri veštine koje svaki lider mora da razvija?

Više niko ne veruje liderima koji jedno pričaju a drugo rade. Ljudi traže istinu, doslednost i sigurnost. Zato je autentičnost jedna od veština koju treba razvijati, zatim emocionalna zrelost koja znači da lider zna da ne reaguje impulsivno, već svesno. I treće vođenje u promenama, lideri danas moraju biti katalizatori, a ne kočničari evolucije.

Kako izgleda tvoj pristup treningu – po čemu se razlikuješ?

Moj trening nije prezentacija – to je dinamičan prostor u kom se ljudi povezuju, preispituju, rastu. Volim da koristim tehnike koje nisu u knjigama – Points of You kartice, storytelling, simulacije, kombinovanje NLP alata i Agile principa.

Zašto kompanije ne bi smele da zanemare soft skills u razvoju zaposlenih?

Zato što tehnička briljantnost pada u vodu bez ljudske strane. Neko može biti sjajan stručnjak, ali ako nema veštinu da vodi razgovor, delegira, primi feedback ili postavi granicu – to postaje prepreka, ne prednost.



PROJEKTI

Efikasno vođenje projekata donosi jasnoću, strukturu i merenje rezultata. Pogledajte kroz koje teme gradimo sposobnost planiranja, upravljanja resursima i uspešne realizacije ciljeva u svakom projektnom okruženju.

OSNOVE UPRAVLJANJA PROJEKTIMA

- 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 na projektu
- Realizacija i zatvaranje projekta

LIDERSKE VEŠTINE ZA PROJEKTNE MENADŽERE

- Projektni lider kao facilitator
- Vođenje ljudi u projektnim timovima
- Matrica zrelosti projektnog tima
- Stilovi vođenja projektnog tima
- Upravljanje obimom projekta
- Definisanje uloga u projektnom timu
- Timska dinamika i sinergija
- Intervencije projektnog lidera
- Komunikacija u projektnom timu
- Stakeholder engagement

UPRAVLJANJE TROŠKOVIMA NA PROJEKTU

- 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

MICROSOFT PROJECT

- Uvod u MS Project
- Postavljanje projekta (datumi, kalendari)
- Unos aktivnosti i trajanja
- Definisanje zavisnosti
- Milestone-i i faze
- Unos resursa (ljudski, materijal, troškovi)
- Alokacija resursa na aktivnosti
- Leveling resursa
- Unos budžeta i povezivanje sa zadacima



HUMAN RESOURCES

HR kao biznis partner podstiče kulturu rasta i stabilnosti u organizaciji.

Pogledajte kroz koje aktuelne teme podržavamo HR timove u razvoju talenata, jačanju angažovanosti, unapređenju procesa i građenju pozitivnog radnog okruženja.

MENADŽMENT LJUDSKIH RESURSA

- Uloga i funkcija HR sektora u organizaciji
- Planiranje i razvoj zaposlenih
- Rekrutacija, selekcija i onboarding
- Trening i razvoj zaposlenih
- Sistem zarada i benefita
- HR analitika i donošenje odluka
- Organizaciona kultura i zakonski okvir

PRIVLAČENJE I ZADRŽAVANJE KANDIDATA

- Planiranje potreba za novozaposlenima
- Strateški HR plan i povezanost sa poslovnim ciljevima
- Kanali i alati za privlačenje kandidata
- Pisanje efektnih oglasa za posao
- Proces selekcije – koraci i kriterijumi
- Korišćenje testova i procena u regrutaciji
- Intervju – priprema i vođenje
- Donošenje odluke o izboru kandidata

EMPLOYER BRANDING

- Šta je employer branding i zašto je važan
- Ključni elementi brenda poslodavca
- Izgradnja employer branding strategije
- Employer value proposition (EVP)
- Organizacione vrednosti i njihova uloga u brendiranju
- Komunikacioni kanali i ciljne grupe
- Merenje efekata i ROI employer brandinga

INSTRUKTAŽA NA RADNOM MESTU

- Uloga instruktora u procesu obuke
- Planiranje i priprema za instruktažu
- Praćenje učenja i evaluacija napretka
- Komunikacija sa novozaposlenima
- Značaj iskustvenog učenja (Kolbov krug)
- Obuka na radnom mestu – TWI i JIT modeli
- Davanje efektivne povratne informacije

TRENING TRENERA

- Postavljanje ciljeva i strukture treninga
- Priprema i organizacija sadržaja
- Vještine verbalne i neverbalne komunikacije
- Tehnike interaktivnog prenošenja znanja
- Rad sa grupom i upravljanje dinamikom
- Facilitacija, postavljanje pitanja, motivacija
- Korišćenje vizualnih alata i prezentacija
- Snimanje kamerom, feedback i unapređenje nastupa

UPRAVLJANJE PERFORMANSAMA

- Postavljanje i povezivanje ciljeva (individualnih i timskih)
- KPI – izbor i praćenje ključnih pokazatelja učinka
- Tehnike i alati za ocenjivanje učinka
- Godišnji evaluacioni razgovori – priprema i vođenje
- Feedback kao alat za razvoj zaposlenih
- Ocenjivanje rukovodilaca – transparentnost i kriterijumi
- Evaluacija sistema ocenjivanja i kontinuirano unapređenje

WELLBEING

- Koncept wellbeinga i uticaj na organizaciju
- Ključne dimenzije wellbeing-a na poslu
- Psihološka sigurnost i emocionalna inteligencija
- Vještine za očuvanje mentalnog zdravlja zaposlenih
- Balans privatnog i poslovnog života
- Uloga lidera u kreiranju pozitivnog radnog okruženja

AGILNI HR

- Osnove agilne metodologije i vrednosti
- Razlike između tradicionalnog i agilnog HR-a
- Nova uloga HR-a u agilnom okruženju
- Agilna struktura, alati i timski pristup
- Vještine i mindset HR stručnjaka u agilnoj organizaciji
- Primena Scrum metodologije u HR projektima
- Benefiti agilnog pristupa za organizaciju i zaposlene

HR KAO BIZNIS PARTNER

- Uloga HR-a u ostvarivanju poslovnih ciljeva
- Transformacija u stratešku HR funkciju
- Ključne kompetencije modernog HR biznis partnera
- Razumevanje biznisa – finansije, operacije i KPI-evi
- Savetodavno partnerstvo sa menadžerima
- HR kao pokretač promene i rasta zaposlenih
- Razvijanje HR strategije u skladu sa poslovnom strategijom
- HR analitika i donošenje odluka

HR KAO POKRETAČ PROMENA

- HR kao inicijator organizacionih promena
- Upravljanje promenama – modeli i faze
- Koraci za implementaciju promene
- Uloga HR-a u komunikaciji promena
- Razvijanje agilne i prilagodljive organizacione kulture
- Identifikovanje nosilaca promena
- Kubler – Ross kriva upravljanja promenama
- Trening i priprema zaposlenih za nove izazove
- HR strategije u vremenima transformacije



Q&A

Koje tehnike koristite da osigurate interaktivnost i angažovanje tokom obuka?

Koristim kombinaciju simulacija, igranja uloga, timskog rada i grupnih diskusija kako bih osigurao da su svi učesnici aktivno uključeni od početka do kraja obuke.

Na koji način prilagođavate sadržaj različitim grupama učesnika?

Pristup je uvek fleksibilan, osluškujem potrebe grupe, analiziram specifičnosti industrije i zatim prilagođavam sadržaj kroz primere, vežbe i stil komunikacije koji učesnicima najviše odgovara.

Šta Vam je lično najveća motivacija tokom rada sa grupama?

Najveća satisfakcija mi je kada vidim da su polaznici nasmejani, otvoreni i spremni da primene naučeno. Taj trenutak kad neko "klikne" s temom i poželi da je odmah primeni – to je moj najjači pokretač.



AKADEMIJE

Zajedno postizemo više!

AKADEMIJE

AIM Institute akademije osmišljene su kao višednevni, tematski programi. Šest akademija, svaka fokusirana na razvoj specifičnih znanja i vještina iz različitih oblasti poslovanja. Programi su modularni, što omogućava postepeno usvajanje znanja i fokus na oblasti koje su učesnicima najpotrebnije.

CONTROLLING EXCELLENCE

CORE LEADERSHIP

PROJECT MANAGEMENT

SALES MASTERY

POWER BI EXPERT

EXCEL PRO



CONTROLLING EXCELLENCE

Akademija Controllinga vodi učesnike od temelja do naprednih alata i veština. Kroz praktične primere i radionice stiču sposobnost da jasno prenose informacije, optimizuju procese i podrže donošenje poslovnih odluka u dinamičnom okruženju, razvijajući se u kompetentne controlling stručnjake.



5 MODULA



10 DANA



DIPLOMA

- **KLJUČNE VEŠTINE:**

Program od pet modula pokriva ključne oblasti controllinga, od sistema i alata do prezentacionih i komunikacionih veština.

- **NAČIN RADA:**

Prva tri modula pohađaju se redosledom i fokusirani su na controlling veštine, dok su četvrti i peti nezavisni i fokusirani su na soft skills veštine.

- **PREDAVAČI:**

Program vode iskusni konsultanti i treneri sa bogatim praktičnim znanjem iz oblasti controllinga i soft skillsa.

MODUL 1: 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

MODUL 2: 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

MODUL 3: 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

MODUL 4: VEŠTINE KOMUNIKACIJE U CONTROLLINGU

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

MODUL 5: PREZENTACIJA I REŠAVANJE PROBLEMA U TIMU

- Priprema prezentacije
- Definisanje i komunikacija ključne poruke
- Saveti za dizajn prezentacije
- Strah od javnog nastupa
- Priprema i vođenje sastanaka
- Timski rad i controlling – gde je veza?
- Uloga timova u organizaciji
- Karakteristike uspešnih timova
- Rešavanje problema timskim radom



CORE LEADERSHIP

Akademija Core Leadership je program za menadžere i lidere koji žele da unaprede svoje veštine vođenja timova, razviju lidersku fleksibilnost i izgrade kulturu visokih performansi.



10 MODULA



**10 DANA
TRENINGA**



**9 DANA
COACHINGA**



**1 DAN
SERTIFIKACIJE**

- **KLJUČNE VEŠTINE:**

Razvijanje liderskih kompetencija, izgradnja timova visokih performansi, unapređenje komunikacije, vođenje kroz ciljeve i KPI-jeve, građenje rezilijentnosti i strukturisano rešavanje problema.

- **NAČIN RADA:**

Deset modula, pri čemu svaki, osim prvog, prati coaching dan, a program se završava sertifikacionim danom, tokom kojeg polaznici prezentuju svoj liderski projekat.

- **PREDAVAČI:**

Program vode iskusni treneri i konsultanti iz oblasti soft skills-a, sa bogatim praktičnim iskustvom u vođenju timova i organizacija.

MODUL 1: MOJA ULOGA TIM LIDERA

- Ko je lider i koja mu je uloga?
- Menadžer i/ili lider
- Lider kao role model
- Veštine lidera
- Strategija i vizija lidera

MODUL 2: SITUACIONO LIDERSTVO

- Šta je liderstvo?
- Matrica zrelosti članova tima
- Stilovi vođenja i praktična primena
- Moj liderski stil
- Fleksibilnost i razvoj liderstva

MODUL 3: HIGH PERFORMANCE TEAMS

- Grupa ili tim?
- Uspešni timovi visokih performansi
- Tuckmanov model razvoja tima
- Timska dinamika i sinergija
- Uloge u timu

MODUL 4: PREZENTACIONE VEŠTINE

- Priprema prezentacije
- Dizajn prezentacije
- Izvođenje prezentacije
- Trema i strah od javnog nastupa
- Vođenje efektivnih dnevnih sastanaka

MODUL 5: KPI'S I UPRAVLJANJE PERFORMANSAMA

- Od strategije do KPI-eva
- SMART ciljevi
- Timski ciljevi i KPI-evi
- Kaskadiranje ciljeva na individualne članove
- Komunikacija ciljeva, motivacija i korektivne akcije

MODUL 6: KULTURA FEEDBACK – A

- Johari prozor
- Uloga feedback-a u ličnom razvoju
- Pravila konstruktivnog feedback-a
- Važnost motivacionog feedback-a
- Kako graditi feedback kulturu?

MODUL 7: KOMUNIKACIJA LIDERA

- Komunikacija činjenicama i podacima
- Asertivna komunikacija
- Aktivno slušanje i građenje empatije kod lidera
- Stilovi u komunikaciji
- Prilagođavanje i fleksibilnost lidera

MODUL 8: STRES I GRAĐENJE REZILIJENTNOSTI

- Šta je stres?
- Kognitivne tehnike za ublažavanje stresa
- Rezilijentnost i njene komponente
- Uticaj lidera na razvoj rezilijentnosti
- Timska rezilijentnost

MODUL 9: EFIKASNA ORGANIZACIJA I ODREĐIVANJE PRIORITETA

- Kako detektovati kradljivce vremena?
- Uloga ciljeva u definisanju smjera rada
- Određivanje prioriteta – hitno ili bitno?
- Savremeni alati za timsku organizaciju
- Delegiranje zadataka i odgovornosti

MODUL 10: STRUKTUIRANO REŠAVANJE PROBLEMA

- Rasčlanjivanje problema
- Structured Problem Solving tehnike
- Design thinking i kreativni pristup rešavanju problema
- Ishikawa dijagram i 5W2H metoda
- Timsko rešavanje problema

COACHING

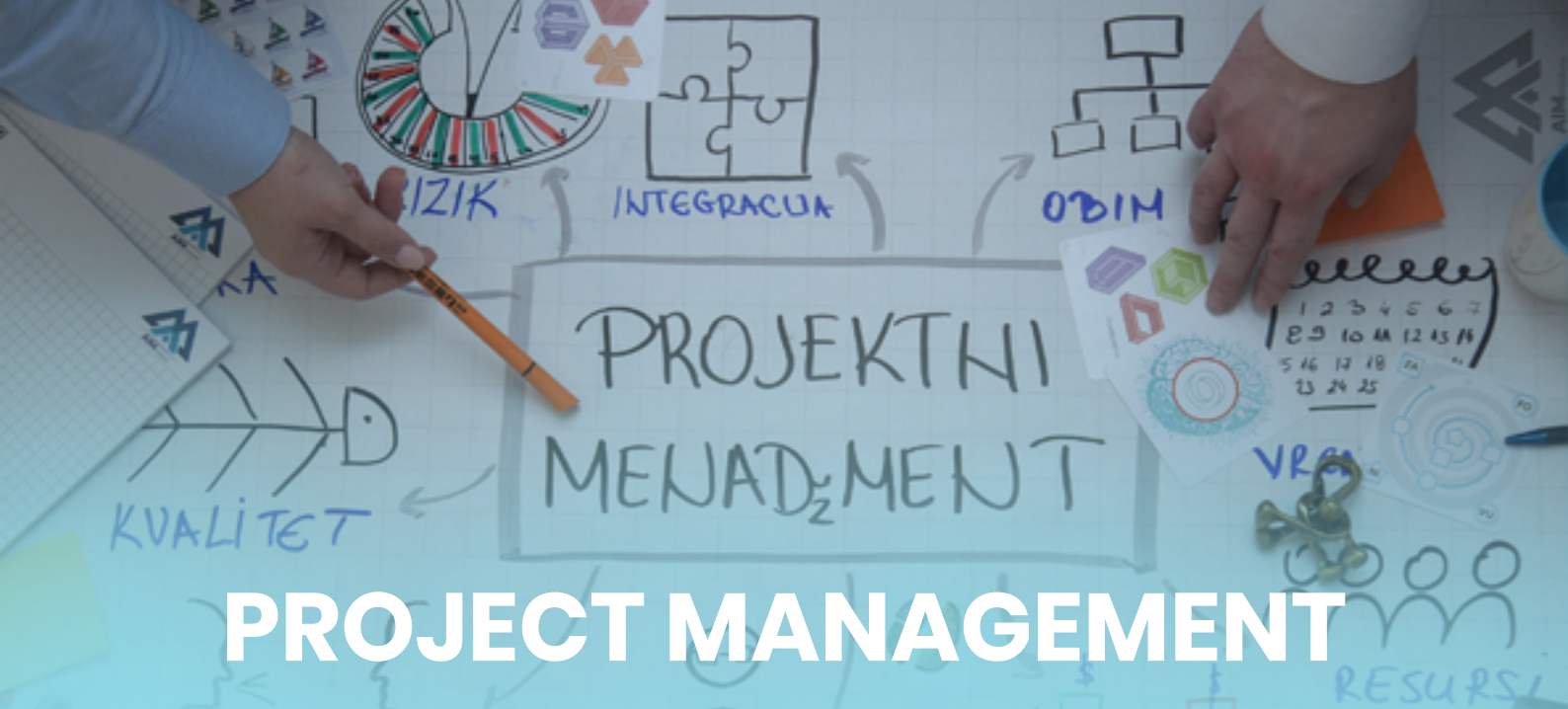
Dve nedelje nakon svakog modula (osim prvog) organizuje se coaching dan u grupi.

Tokom tog dana radi se u malim grupama od po 2–3 učesnika u trajanju od jednog sata, gde svaka tema dobija dodatnu podršku za svoju primenu u praksi.

SERTIFIKACIJA

Tog dana svi učesnici, individualno ili timski, prezentuju projekte kroz primere iz prakse, prikazujući rešenja konkretnih problema iz svog radnog okruženja ili iznoseći predloge i ideje za unapređenje organizacije primenom usvojenih metoda i tehnika.

Nakon prezentacija, ceo program se završava sertifikacijom, dodelom diploma i zajedničkom proslavom.



PROJECT MANAGEMENT

Akademija Project Management zasnovana na PMI metodologiji, razvija sposobnost vođenja projekata od ideje do realizacije. Kroz četiri modula učesnici savladavaju planiranje, organizaciju, upravljanje resursima, procenu rizika i rad u MS Project-u, stižući AIM Institute diplomu Project Management Academy.



4 MODULA



8 DANA



DIPLOMA

- **KLJUČNE VEŠTINE:**

Učesnici stižu veštine za samostalno vođenje projekata, efikasno planiranje i raspodelu resursa, praćenje napretka, upravljanje rizicima i jasnu komunikaciju sa svim učesnicima.

- **NAČIN RADI:**

Četiri modula, u ukupnom trajanju od 8 dana spoj su teorijskih predavanja, rada na realnim primerima i praktičnog rada u MS Project-u, prema PMI metodologiji.

- **PREDAVAČI:**

Iskusni soft skills treneri i konsultanti sa bogatim iskustvom u vođenju projekata u različitim industrijama.

MODUL 1: KICK OFF OD IDEJE DO PLANA

- Šta je projekat i razlika projekat/operacije
- Projektni životni ciklus vs. faze projekta
- PMI procesne grupe
- Pregled 10 oblasti znanja
- Uloge i odgovornosti
- Project Integration Management
- Scope Management
- Schedule Management

MODUL 2: RESURSI, BUDŽET I KVALITET

- Resource Management
- Matrica odgovornosti (RACI)
- Cost Management
- Budžetiranje
- EVM – Earned Value Management
- Quality Management
- Standardi i kontrole
- Alati kvaliteta (Pareto dijagram, Ishikawa)

MODUL 3: RIZICI, PARTNERI I KOMUNIKACIJA

- Risk Management
- Kreiranje Risk Registra
- Procurement Management
- Tender procedura
- Stakeholder Management
- Power-Interest mapa
- Komunikacioni plan
- Priprema za MS Project

MODUL 4: MS PROJECT

- Uvod u MS Project i osnovne funkcionalnosti
- Planiranje projekta: datumi, kalendari i milestones
- Kreiranje i povezivanje aktivnosti
- Upravljanje resursima i troškovima
- Praćenje napretka i postavljanje baseline-a
- Leveling resursa i optimizacija opterećenja
- Budžetiranje i kontrola troškova
- Analize i izveštaji prilagođeni potrebama projekta
- Uvođenje promena u rasporedu
- Zatvaranje projekta i lessons learned



SALES MASTERY

Akademija Sales Mastery je program namenjen svima koji žele da izgrade i usavrše prodajne veštine, i koji obuhvata ključne oblasti prodajnog procesa, od uspostavljanja poverenja i razumevanja potreba kupca, do uspešnog zatvaranja prodaje i izgradnje dugoročnih odnosa.



4 MODULA



**8 DANA
TRENINGA**



**1 DAN
FOLLOW UP**



DIPLOMA

- **KLJUČNE VEŠTINE:**

Četiri modula pokrivaju ceo prodajni proces, uključujući pregovaranje, zatvaranje prodaje i izgradnju odnosa sa klijentima.

- **NAČIN RADA:**

Program od četiri modula u ukupnom trajanju od osam dana, uz jedan dodatni follow-up dan.

- **PREDAVAČI:**

Iskusni prodajni treneri i konsultanti sa višegodišnjim iskustvom u različitim industrijama.

MODUL 1: PROFESIONALNE PRODAJNE VEŠTINE

- Upravljanje prodajnim procesom
- Kontrola toka prodajnog razgovora
- Rad sa različitim tipovima kupaca
- Razumevanje potreba kupca
- Tehnike postavljanja pitanja i aktivno slušanje kupca
- Upravljanje prodajnom prezentacijom
- Rešavanje prigovora u prodaji
- Tehnike zaključenja prodaje
- Održavanje odnosa sa kupcem

MODUL 2: VEŠTINE PREGOVARANJA

- Specifičnosti pregovaračkog procesa
- Vrste pregovora
- Principi pregovaranja
- Strategije pregovarača
- Neverbalna komunikacija i emocionalna inteligencija u pregovorima
- Rad sa teškim pregovaračima
- ZOPA – zona mogućeg dogovora
- Psihološke taktike pregovarača
- Zatvaranje pregovora

MODUL 3: PLANIRANJE PRODAJE

- Strateško planiranje prodaje
- Dimenzije planiranja (proizvodi, kupci, regioni)
- Segmentacija, targetovanje i pozicioniranje
- Kategorizacija kupaca
- Procena potencijala prodaje kod kupaca
- Trošak prodaje i nastupa na tržištu
- Budžetiranje prodajnih inicijativa
- Usklađivanje prodaje sa marketingom i sezonalitetom
- Kontrola plana i forecast

MODUL 4: SALES CONTROLLING

- Holistički pristup prodaji
- Definisanje ciljeva u prodaji
- Principi sales controllinga
- Finansijski sales controlling
- Profitabilnost, likvidnost i zaduženost kupca
- Finansijske odluke u prodaji
- Analiza prelomne tačke
- ISO contribution – uticaj rabata na prodajne rezultate
- Analiza varijansi u prodaji
- Profitabilnost proizvoda i kanala prodaje

FOLOW UP

Nakon pojedinačnih modula organizuju se 3 follow up radionice u trajanju od po 2 sata.

Follow up se održava u manjim grupama i fokusira se na praktične izazove učesnika, dodatno uvežbavanje i razmenu iskustava.

Na ovaj način učesnici dobijaju podršku da prodajne alate i tehnike iz svakog modula uspešno primene u praksi.



POWER BI EXPERT

Akademija Power BI Expert kroz četiri modula razvija napredne veštine izrade interaktivnih izveštaja i dashboard-a. Učesnici savladavaju povezivanje i transformaciju podataka, izradu modela i DAX formula, kao i dizajn vizualno atraktivnih i funkcionalnih izveštaja.



4 MODULA



8 DANA



DIPLOMA

- **KLJUČNE VEŠTINE:**

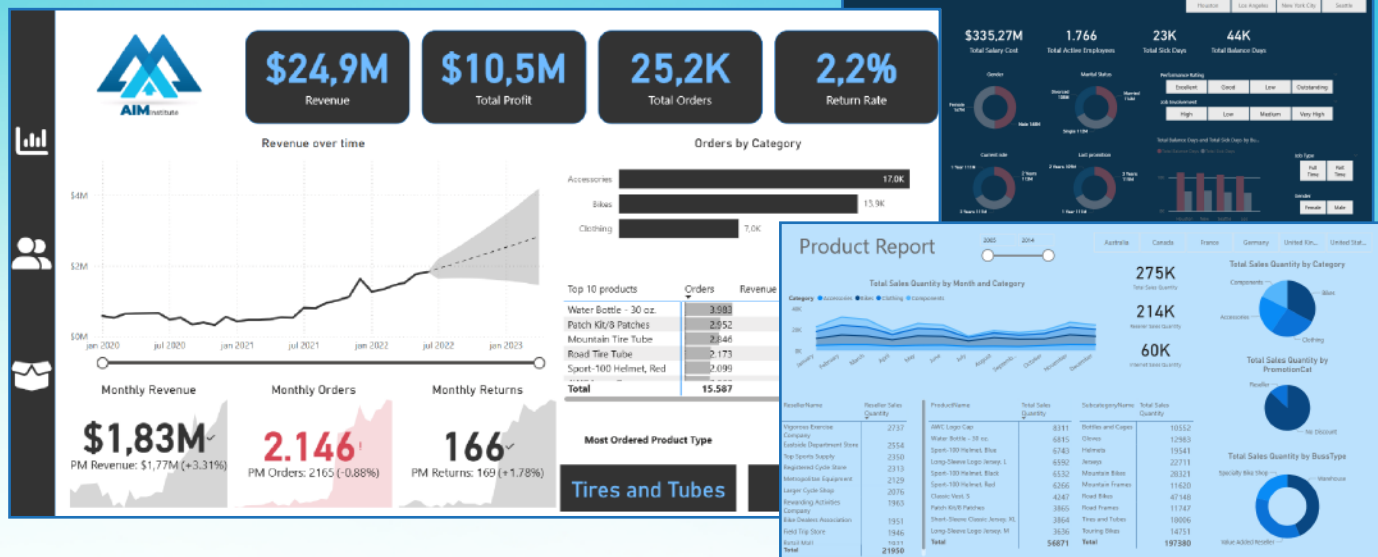
Četiri modula obuhvataju rad sa podacima, izradu modela i naprednu vizualizaciju, pružajući sveobuhvatno znanje za kreiranje profesionalnih izveštaja i dashboard-a.

- **NAČIN RADA:**

Program od četiri modula, u ukupnom trajanju od osam dana, kombinacija je teorijskog znanja i praktičnih zadataka koji obezbeđuje potpunu samostalnost u radu sa Power BI alatom.

- **PREDAVAČI:**

Program vode Power BI stručnjaci sa bogatim iskustvom u analizi podataka i kreiranju poslovnih izveštaja.



MODUL 1: 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

MODUL 2: NAPREDNI POWER BI

- Uvoz podataka iz više izvora
- Transformacija podataka
- Merge tabela i tipovi Joina
- Relacioni model
- Calendar table
- Osnovne Mere & Calculated kolone
- Vizuelizacija i prezentacija

MODUL 3: MODELOVANJE PODATAKA

- 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

MODUL 4: DASHBOARD & VIZUALIZACIJA

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



EXCEL PRO

Akademija Excel Pro kroz tri modula i sertifikacioni dan vodi učesnike od osnovnog i srednjeg do naprednog nivoa rada u Excelu. Fokus je na formulama i funkcijama, obradi podataka, dinamičnim tabelama, izveštajima i vizualizaciji, kako bi učesnici mogli da koriste Excel kao moćan alat za analizu i donošenje odluka.



3 MODULA



**6 DANA
TRENINGA**



**1 DAN
SERTIFIKACIJE**

- **KLJUČNE VEŠTINE:**

Pokriva sve nivoe znanja od osnovnih do naprednih funkcija u Excel-u, pružajući temeljito znanje i veštine.

- **NAČIN RADA:**

Tri modula, u ukupnom trajanju od šest dana pohađaju se redosledom, a završni deo projekta čini sertifikacioni dan na kome učesnici primenjuju stečeno znanje.

- **PREDAVAČI:**

Program vode Excel eksperti sa bogatim iskustvom u radu sa podacima i izradom poslovnih izveštaja.



MODUL 1: MICROSOFT EXCEL

- Kretanje po bazi podataka
- Prečice (Shortcuts)
- Sortiranje i filteri
- Formatiranje ćelija (Conditional Formatting)
- Numeričke funkcije (SUM, COUNT, AVERAGE...)
- Tekstualne funkcije (LEFT, MID, RIGHT, LEN, TEXT...)
- Funkcija VLOOKUP
- Kreiranje Pivot tabele
- Komande i filteri u Pivot-u

MODUL 2: NAPREDNI MICROSOFT EXCEL

- Komande za ubrzanje rada u Excel-u
- Absolutne i relativne reference
- Funkcije u Excel-u
- VLOOKUP vs. XLOOKUP
- Komande i filteri u Pivot tabelama
- Multidimenzionalna analiza
- Calculated field & Calculated item
- Slicers & Timeline u Pivot-u
- What if analiza

MODUL 3: ANALIZA PODATAKA U EXCEL-U

- Rad sa bazama podataka
- Izvori podataka (Excel, SQL, Text/CSV...)
- Kreiranje modela iz baze podataka
- Power Query - osnovni delovi
- Uvoz podataka iz različitih izvora (Excel, SQL, Text/CSV...)
- Tekstualne i datumske komande u Power Query-ju
- Power Pivot - osnovni delovi
- Dimenzionalne vs Fact Tabele
- Komande i funkcije u Power Pivot-u



KONSALTING

AIMInstitute
Zajedno postizemo više!

KOJI SU BENEFITI KONSALTINGA?



U poslovnom svetu, donositi prave odluke u pravo vreme može biti izazovno. Konsalting Vam obezbeđuje stručnu podršku i jasne smernice u ključnim oblastima razvoja i poslovanja. AIM Institute pruža usluge konsaltinga u četiri oblasti: finansije i controlling, izveštavanje i power BI, prodaja i prezentacija, human resources i soft skills.



Detaljna analiza i prilagođen pristup

Naš ekspertski tim sagledava izazove iz ugla Vašeg sektora i cele firme, kako bismo definisali najvažnije korake u skladu sa poslovnim ciljevima.



Jasno definisan i fleksibilan plan rada

Plan kreiramo zajedno sa Vama, kako bi svi koraci bili usklađeni sa potrebama biznisa, uz mogućnost prilagođavanja tokom čitavog procesa.



Optimizacija procesa i razvoj ljudi

Kroz implementaciju radimo na unapređenju i optimizaciji procesa, istovremeno edukujući tim da nova znanja može da primeni samostalno.



Dugoročna podrška i partnerski odnos

Ostajemo uz Vas do potpune primene dogovorenih rešenja i ostvarivanja ciljeva, gradeći saradnju zasnovanu na znanju, integritetu i poverenju.



INDIVIDUALNI RAD

KOJI SU BENEFITI INDIVIDUALNOG RADA?



U individualnoj komunikaciji sa mentorom prolazite kroz teorijske modele, ali i praktična rešenja poslovnih izazova. Na taj način dobijate personalizovan pristup koji ubrzava vaš profesionalni razvoj i omogućava da odmah primenite naučeno u praksi. Kroz kontinuirani rad razvijate kompetencije prilagođene vašim ciljevima i dobijate jasne smernice za donošenje važnih poslovnih odluka.



Teorijski modeli

koji vam pomažu da razumete osnovne principe uspešnog poslovanja.



Praktični alati i modeli

koji su prilagođeni vašim specifičnim poslovnim situacijama.



Detaljna analiza problema

kako biste identifikovali ključne oblasti za unapređenje.



Podrška i implementacija rešenja

kako biste osigurali dugoročne rezultate i rast.



Đorđe Arsić

☎ +381 65 9701 993

✉ djordje.arsic@aiminstitute.rs

Tomo Đeković

☎ +381 65 8937 323

✉ tomo.djekovic@aiminstitute.rs



Izdaje:

AIM Institute

Kralja Milana 6, Beograd

office@aiminstitute.rs

www.aiminstitute.rs