

EDUKACIJE ZAPOSLENIH

PROLEĆE
2024.

OTVORENI
TRENINZI I
EDUKACIJE

Omega Consulting Team
www.omegact.biz

Poštovani,

Želimo da Vam predstavimo ponudu edukacija u vidu otvorenih treninga i radionica koje smo spremili za sezonu proleće 2024.godine. U ponudi za Vas imamo treninge iz oblasti prodaje - **SPIN Selling tehnika**, oblasti finansija - **Upravljanje nabavkom i zalihama** i **Finansije u praksi**, i Soft skills leaderske treninge - **Situaciono rukovođenje** i **Emocionalna inteligencija**.

Polazimo od toga da je svaka kompanija unikat i na osnovu životne faze u kojoj se nalazi i stepena razvoja poslovanja, ima sopstvene specifične potrebe za edukacijom svojih zaposlenih. Zbog toga su **edukacije koje izvodimo prilagođene i potrebama firmi iz kojih polaznici dolaze**, uz mogućnost da se edukacija realizuje in-house, kroz trening ili masterclass.

Omega Consulting Team čine **konsultanti i treneri koji uz višegodišnju konsultantsku praksu, imaju i prethodno dugogodišnje iskustvo sa različitim menadžment pozicija u domaćim i inostranim kompanijama iz raznorodnih industrija**. Upravo je to razlog zbog koga edukacije koje Omega Consulting Team izvodi pored savremenih i aktuelnih znanja, sadrže i praktične alate i veliki broj konkretnih primera iz prakse.

Pored toga način organizacije edukacija podrazumeva da pored izlaganja i prezentacije, **polaznici usvajaju nova znanja kroz interaktivne radionice, role-play i druge vrste praktičnih vežbi**, zbog čega je brzina i stepen usvajanja novog znanja veći.

Zoran Milašinović
Managing Partner



Nikolaja Ostrovskeg 3/2
Zemun - Beograd



+381 61 280 940
+381 63 588 496



office@omegact.biz
www.omegact.biz

PRODAJNE EDUKACIJE



PRODAJNE EDUKACIJE

Cilj edukacija iz ove oblasti je unapređenje procesa prodaje kao i poslovne organizacije. Unapređenje ovih procesa vodi ka povećanju profita što se postiže najsavremenijim tehnikama i alatima, na čemu se bazira i koncept edukacija iz oblasti prodaje.

Jedinstvenim pristupom na svakoj od edukacija ćete moći da razvijete lične kao i timske profesionalne veštine. Usled toga nećete na prodaju gledati samo kao veštinu, već kao rezultat koji dolazi u dobro izgrađenom sistemu.

SPIN TEHNIKA



SPIN tehnika je jedna od najprimenjenivanih savremenih tehnika prodaje. Ova tehnika je znatno efikasnija od ostalih jer ne prodajete klijentu proizvod ili uslugu već prodajete rešenje za njegove probleme. SPIN tehnika prodaje zasnovana je na postavljanju različitih vrsta pitanja klijentima i razumevanju potreba koje oni imaju.

ŠTA JE SPIN TEHNIKA?

SPIN je jedna od najsavremenijih tehnika koje se koriste u procesu prodaje i procesu pregovaranja. SPIN tehnika je napravila puni zaokret u procesu prodaje, jer se prešlo sa procesa nuđenja na proces prepoznavanja potreba klijenata i kupaca. Sva dosadašnja istraživanja pokazala su da je prodaja po SPIN SELLING metodi mnogo delotvornija nego tradicionalni način prodaje, a prema tvorcu ove metode, Nilu Rekhemu, prodaje po ovom modelu prevazilaze 70% uspešnosti svih prodaja!

SPIN SELLING TEHNIKA PRODAJE

Program SPIN tehnika **sastoji se iz tri faze**, a na ovoj obuci polaznici će se upoznati sa prvom fazom. Prva faza SPIN tehnike je **faza stvaranja „svesti“ o važnosti korišćenja SPIN tehnike** u prodajnoj praksi.

Naučićete da **aktivno slušate sagovornika** i da na osnovu njegovih potreba **postavljate prava pitanja** koja adresiraju njegove probleme.



Polaznici će kroz vežbe i sugestije predavača moći da shvate važnost SPIN tehnike koja ima sve veću primenu u praksi.

Učesnici će moći da „osete“ koliko nije jednostavno postavljati prava pitanja i u kojoj fazi prodajnog procesa.

Moći će da vide da se za korišćenje ove prodajne tehnike treba pripremiti unapred i zašto je to važno.

Trening je namenjen **top menadžerima**, kao i ostalim menadžerima koji su u prilici da pregovaraju, **direktorima prodaje, menadžerima prodaje i prodavcima** u različitim kanalima prodaje, onima **koji prodaju kompleksne proizvode** i žele da povećaju broj novih klijenata, **preduzetnicima** i ljudima koji žele da unaprede sopstveni biznis.



**OTVORENI TRENING
SPIN TEHNIKA
POSTAVLJANJA PITANJA**
29.02 - 01.03.2024. U BEOGRADU

PRIJAVITE SE

Trening „**SPIN Selling tehnika**“ će se održati **29.02. i 01.03. 2024. godine** na lokaciji **Omega Consulting Team** u Beogradu.

SPIN SELLING TEHNIKA PRODAJE



METODOLOGIJA TRENINGA

Istraživanja su pokazala koje je idealno vreme da se u potpunosti usvoji SPIN tehnika, tako da je program metodološki kreiran u 3 faze.

Ove 3 faze SPIN programa vremenski traju po 2 dana i jedan "follow-up" dan (2+2+2+1).

Na ovoj edukaciji polaznici će raditi prvu fazu SPIN tehnike, i upoznati se sa SPIN tehnikom koja se koristi u cilju ispravnog vođenja prodajnog razgovora kroz proces formulisanja pitanja.

Polaznici će saznati koji tipovi pitanja se koriste i prepoznati razlike između situacionih, problemskih, posledičnih i pitanja koristi.

REALIZACIJA TRENINGA

Trening je **interaktivan**, a **polaznici će biti aktivno uključeni u proces učenja** putem različitih aktivnosti, vežbi, diskusija i igri uloga. Učesnicima su obezbeđeni radni materijali i priručnik.

TRENERI-PREDAVAČI MILJAN DIMITRIJEVIĆ



Miljan Dimitrijević je stariji **konsultant** koji ima **dugogodišnje iskustvo u rukovođenju maloprodajnim lancima**. Pored toga njegova ekspertiza je upravljanje nabavkom i zalihama.

NAČIN REALIZACIJE

Trening **traje 2 dana aktivno**, po **6 časova**.

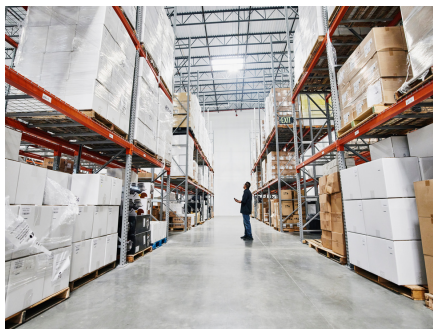
Standardno **vreme izvođenja treninga je od 10 do 17 časova**, sa pauzama za kafu i ručak.

ZORAN MILAŠINOVIĆ



Zoran Milašinović je **osnivač** Omega Consulting a bogato **iskustvo u radu sticao je pre svega na ruskom tržištu**, na rukovodilačkim pozicijama, Održao je na stotine seminara i treninga. Vlada **najmodernijim prodajnim tehnikama**.

FINANSIJSKE EDUKACIJE




OTVORENI TRENING



FINANSIJE U PRAKSI
OSNOVNI NIVO - 3 SESIJE
APRIL I MAJ 2024. GODINE U BEOGRADU

[PRIJAVITE SE](#)

FINANSIJE U PRAKSI

Finansije u praksi su **jedinstven program obuka u regionu**, kreiran na osnovu **20 godina iskustva u praksi**, **500 treninga** i preko **10.000 polaznika iz kompanija različitih veličina i branši**. Svoje poverenje ukazali su nam neki od najuspešnijih direktora u regionu, a naša znanja mogu i vama pomoći da brže napredujete.

FINANSIJSKE EDUKACIJE

Programi finansijskih edukacija su **pogodni za sve kompanije i druge organizacije** koje žele da unaprede kompetencije i veštine svojih zaposlenih, i da im omoguće **da lakše upravljaju poslovnim finansijama ili donose poslovne odluke**. Pored toga ove edukacije **pružaju uvid polaznicima u to kako su finansije uvezane i sa ostalim sektorima unutar organizacije** i kako na njih utiču, bilo da je u pitanju logistika, prodaja, ljudski resursi, marketing... Od posebnog značaja su **procesi nabavke i vođenja zaliha** koji preduzećima i organizacijama na duži rok omogućavaju profitabilnost.


OTVORENI TRENING



UPRAVLJANJE NABAVKOM I ZALIHAMA
25.04 - 26.04.2024. U BEOGRADU

[PRIJAVITE SE](#)

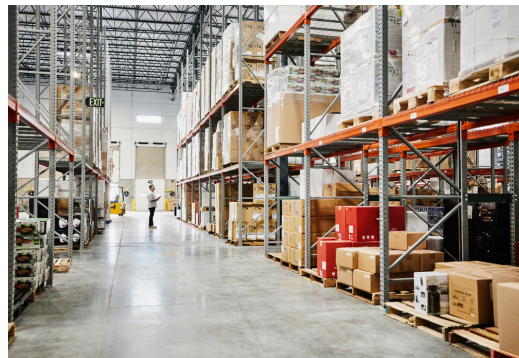
NABAVKA I ZALIHE

Upravljanje nabavkom i zalihama je edukacija koja se **sastoji od predavanja, velikog broja praktičnih vežbi i primera** koji će pomoći polaznicima da shvate značaj upravljanja nabavkom kao i vođenja zaliha, **da im da praktične smernice za rad** koje će moći u potpunosti da iskoriste u budućnosti u svom poslovanju.

UPRAVLJANJE NABAVKOM I ZALIHAMA

Upravljanje nabavkom i zalihama je za mnoge uspešne kompanije **ključna konkurentska prednost** na osnovu koje obezbeđu odlične kratkoročne rezultate i dugoročni opstanak u branši.

Dobro upravljanje nabavkom i zalihama omogućuje **i lakšu borbu sa nelojalnom konkurencijom i uspešan opstanak na tržištu.**



Nakon treninga “Upravljanje nabavkom i zalihama” polaznici će moći da shvate značaj upravljanja nabavkom i zalihama u savremenom biznisu i dobiju praktične smernice za rad. Upoznaćete se sa savremenim pristupom u procesu upravljanja nabavkom i zalihama i naučićete kako da upravljaju nabavkom na efikasan način, kako da kontrolišu tok nabavke i kako da upravljaju zalihama na efikasan način.

Trening je namenjen **vlasnicima i direktorima malih i srednjih firmi, direktorima nabavke, menadžerima nabavke, referentima nabavke, zaposlenima** koji učestvuju u procesu nabavke kako posredno, tako i neposredno, zaposlenim u raznim sektorima kompanije koji učestvuju u upravljanju zalihama i **svima onima koji su u prilici da odlučuju o saradnji** i uslovima te saradnje sa dobavljačima.



OTVORENI TRENING
**UPRAVLJANJE
NABAVKOM I ZALIHAMA**

25.04 - 26.04.2024. U BEOGRADU

PRIJAVITE SE

Trening „Upravljanje nabavkom i zalihama“ će se održati **25. i 26. aprila 2024. godine** na lokaciji **Omega Consulting Team.**

UPRAVLJANJE NABAVKOM I ZALIHAMA



KORISTI OD TRENINGA

- Polaznici dobijaju smernice kako da uspešno vode nabavku i upravljaju zalihama, i da kroz velikih broj primera iz prakse i simulacije vide i saznaju kako to rade drugi, i na koji način to mogu potpuno uspešno primenjivati u sopstvenoj praksi.
- U pogledu koristi za kompanije, obuka omogućava usvajanje nove strategije rada u nabavci, kao i pripremljene i obučene zaposlene koji rade u nabavci i upravljaju zalihama.
- Polaznici se upoznaju sa životnim ciklusom proizvoda, metodama vođenja zaliha, finansijskim pokazateljima važnim za nabavku i upravljanje zalihama, i dr.

KAKO SE RADI NA TRENINGU

Obuka se realizuju kroz predavanja, vežbe, primere i studije slučaja, diskusije, pitanja i odgovore. Polaznici obuke dobijaju radne materijale, koji uključuju priručnik sa svim slajdovima prezentacije i vežbama koje prate obuku.



NAČIN REALIZACIJE

Trening je interaktivan i **traje dva dana aktivno, 6 časova** po danu.

Standardno **vreme izvođenja treninga je od 10 do 17 časova**, sa pauzama za kafu i ručak.

TRENERI-PREDAVAČI

Miljan Dimitrijević je stariji konsultant koji ima dugogodišnje iskustvo u rukovođenju maloprodajnim lancima. Pored toga njegova ekspertiza je upravljanje nabavkom i zalihama.

Nikola Šaranović je konsultant sa iskustvom na projektima u oblasti finansija i poslovne analize. Specijalnosti su mu finansijska analiza, upravljanje nabavkom i zalihama, finansijski izveštaji i finansijski kontroling.

FINANSIJE U PRAKSI

Ova edukacija iz domena finansija polaznicima omogućava da dobiju širu sliku o biznisu i uticaju finansija na različite sektore unutar organizacije tako što će pored finansijskih propisa znati i da:

- Lakše donose bolje finansijske odluke;
- Razumeju finansijske izveštaje i poslovni učinak;
- Analiziraju finansijski uspeh poslovanja i dr.



Nakon treninga „Finansije u praksi” polaznici će steći sasvim novu dimenziju u sagledavanju poslovnih finansija i saznaće kako one funkcionišu sa računovodstvenog, poreskog i upravljačkog aspekta.

Naučiće osnovne finansijske pojmove, šta znače, kako se tumače i kako se do njih dolazi. Kroz praktične i realne primere, sa preko 50 vežbi, na kreativan i interaktivan način saznaće i kako sve ove finansijske informacije mogu iskoristiti u svom poslovanju.

Trening je namenjen **preduzetnicima, vlasnicima firmi i rukovodiocima, direktorima, menadžerima i zaposlenima u sektoru prodaje, nabavke, proizvodnje i finansija**, ljudima koji **pokreću ili žele da unaprede postojeći biznis** u bilo kojoj delatnosti i svima koji žele da bolje raspolažu finansijama u privatnom životu.



OTVORENI TRENING FINANSIJE U PRAKSI

OSNOVNI NIVO - 3 SESIJE

- 18.04 – 19.04.2024.
- 25.04 – 26.04.2024.
- 15.05 – 16.05.2024.

PRIJAVITE SE

Osnovni nivo treninga „Finansije u praksi” će se održati **18. i 19. aprila** prva sesija, **25. i 26. aprila** druga sesija, i **15. i 16. maja 2024. godine** treća finalna sesija.

FINANSIJE U PRAKSI



KORISTI OD TRENINGA

- Naučićete šta računovođe rade i pričaju i kako na najbolji način da iskoristite dobijene informacije
- Govorićemo poslovnim jezikom kako bismo vam na najbolji način preneli svoja znanja i iskustva
- Naglasak će biti na poslovnim pitanjima – računovodstvo i matematika će biti samo alati koji se koriste za procese u poslovanju
- Naučićete da analizirate i tumačite realne finansijske izveštaje uz mnogo primera iz naše prakse
- Naučićete kako svako može da doprinese poboljšanju profitabilnosti i performansama SVOJE kompanije
- Realizovaćemo veliki broj vežbi i realnih primera izveštaja iz svakodnevne poslovne prakse

KAKO SE RADI NA TRENINGU

Obuke se realizuju kroz predavanja, vežbe, primere i studije slučaja, diskusije, pitanja i odgovore. Polaznici obuke dobijaju radne materijale, koji uključuju priručnik sa svim slajdovima prezentacije i vežbama koje prate obuku.



NAČIN REALIZACIJE

Osnovni nivo programa **izvodi se u tri sesije od po dva dana i u trajanju po 4 sata.**

Standardno **vreme izvođenja treninga je od 10 do 14 časova**, uz pauze.

TRENERI-PREDAVAČI

Srđan Sladoje je konsultant u oblasti finansija, računovodstva, mernih sistema i izveštavanja.

Drži edukacije i savetovanja u oblasti računovodstva i upravljanja finansijama.

Nikola Šaranović je konsultant sa iskustvom na projektima u oblasti finansija i poslovne analize. Specijalnosti su mu finansijska analiza, upravljanje nabavkom i zalihama, finansijski izveštaji i finansijski kontroling.

SOFT SKILLS EDUKACIJE




OTVORENI TRENING



SITUACIONO RUKOVOĐENJE
28.03 - 29.03.2024. U BEOGRADU

[PRIJAVITE SE](#)

SITUACIONO RUKOVOĐENJE

Efikasno rukovođenje je jedan od ključnih faktora za svaku organizaciju da ostvari poslovne ciljeve. Stil rukovođenja može da zavisi od ličnosti lidera, i treba da se prilagođava i menja, u zavisnosti od zrelosti zaposlenih. Prilagođavanje stila rukovođenja razvojnoj fazi pojedinca u timu je ono što predstavlja situaciono rukovođenje.

SOFT SKILLS EDUKACIJE

Treninzi u oblasti soft skills edukacija **namenjeni su osobama koje prepoznaju potrebu za unapređenjem** ličnih veština i kompetencija u svakodnevnom životu i profesijama kojima se bave. Metodološki su programi koncipirani tako **da polaznici budu aktivno uključeni u proces učenja putem različitih vežbi, aktivnosti, diskusija i studija slučaja.**

Takođe, koriste se i **tehnike kao što su grupni rad, rad u parovima, simulacije, role-play, brainstorming** i druge interaktivne metode. Ovim se na najbrži način usvajaju nova znanja i tehnike i ostvaruju ciljevi.


OTVORENI TRENING



EMOCIONALNA INTELIGENCIJA
11.04 - 12.04.2024. U BEOGRADU

[PRIJAVITE SE](#)

EMOCIONALNA INTELIGENCIJA

Trening "Emocionalna inteligencija" predstavlja putovanje prema boljem razumevanju i usklađivanju s ličnim emocijama, kao i razvijanju ključnih veština za uspešno upravljanje odnosima u privatnom i poslovnom okruženju. Obuhvata sposobnost prepoznavanja ličnih emocija i emocija drugih i uspešno upravljanje njima.

SITUACIONO RUKOVOĐENJE

Ova edukacija polaznicima omogućava da steknu procenu svog dominantnog stila rukovođenja, smernice za prilagođavanje vlastitog stila razvojnem nivou svojih zaposlenih, poslovnem kontekstu i ciljevima koje trebaju postići u radu. Trening takođe obuhvata oblast vođenja efikasnih timova i razvoja motivacije unutar timskog okruženja.



Nakon treninga "Situaciono rukovođenje" polaznici će znati kako da pravilno definišu radne zadatke, da rade adekvatnu procenu nivoa spremnosti pojedinca za izvršenje datog zadatka. Zatim da prilagođavaju stil rukovođenja prema situaciji kako bi se ostvarilo uspešno obavljanje zadatka, kao i prema pojedincima i promenama unutar organizacije. Razviće veštine upravljanja ljudima i motivisanja u poslovnem okruženju.

Trening je namenjen **menadžerima svih nivoa** – višem, srednjem i nižem, **rukovodiocima, tim liderima, vlasnicima malih i srednjih biznisa** i svima koji žele da unaprede svoje liderske kompetencije i veštine rukovođenja zaposlenima.



OTVORENI TRENING
**SITUACIONO
RUKOVOĐENJE**

28.03 - 29.03.2024. U BEOGRADU

PRIJAVITE SE

Trening „**Situaciono rukovođenje**“ će se održati **28. i 29.marta 2024. godine** na lokaciji **Omega Consulting Team** u Beogradu.

EMOCIONALNA INTELIGENCIJA

Ova edukacija polaznicima omogućava razvijanje emocionalne pismenosti uključujući prepoznavanje, razumevanje i izražavanje emocija pomoću bogatog emotivnog vokabulara i stvaranje temelja za uspešno upravljanje emocijama.

Pruža razumevanje uticaja emocija na donošenje odluka, kreativnost i interakciju sa drugim ljudima što je ključno za lični i profesionalni uspeh.



Nakon treninga “Emocionalna inteligencija” polaznici će usvojiti strategije za prepoznavanje, prihvatanje i konstruktivno upravljanje ličnim emocijama, razvije veštine izražavanja emocija na jasan i konstruktivan način što je ključno za izgradnju održivih odnosa s drugima, razumeće kako emocije oblikuju komunikaciju i kako se mogu koristiti kao sredstvo poboljšanja komunikacijskih veština i kako se primenjuju principi emocionalne inteligencije radi unapređenja međuljudskih odnosa.

Trening je **posebno prilagođen osobama na menadžerskim ulogama**, ali i svima **koji žele da razumeju, razviju sopstvenu i primenjuju emocionalnu inteligenciju** u svakodnevnom životu. Idealan je za sve koji žele da otvore vrata prema boljem razumevanju sebe i drugih, poboljšavajući tako svoje profesionalno i lično iskustvo.



OTVORENI TRENING
EMOCIONALNA
INTELIGENCIJA
11.04 - 12.04.2024. U BEOGRADU
PRIJAVITE SE

Trening „**Emocionalna inteligencija**“ će se održati **11. i 12.aprila 2024. godine** na lokaciji **Omega Consulting Team** u Beogradu.

SOFT SKILLS EDUKACIJE



KAKO RADE POLAZNICI

Obuke se realizuju kroz predavanja, vežbe, primere i studije slučaja, diskusije, pitanja i odgovore. Polaznici obuke dobijaju radne materijale, koji uključuju priručnik sa svim slajdovima prezentacije i vežbama koje prate obuku.

NAČIN REALIZACIJE

Treninzi su interaktivni i **traju 2 radna dana aktivno, po 6 časova.**

Standardno **vreme izvođenja treninga je od 10 do 17 časova**, sa pauzama za kafu i ručak.

RUŽA LUKIĆ



Ruža Lukić je iskusna kompetentan trener za razvoj liderstva s bogatim iskustvom u oblasti HR-a. Iza sebe ima **dve decenije iskustva** u HR-u i vođenju projekata na regionalnom i internacionalnom nivou. Ruža ima sposobnost da prilagodi treninge potrebama polaznika i da im pruži alate i tehnike koje mogu odmah da primenjuju u svakodnevnom radu.

SAŠA MARJANOVIĆ



Saša Marjanović je trener sa višegodišnjim iskustvom na regionalnom i svetskom nivou. Ima skoro četvrt veka iskustva u vođenju i razvoju ljudi i poslovnih procesa u multinacionalnim i regionalnim kompanijama. Saša ima značajno iskustvo u oblastima marketinga, prodaje, razvoja organizacija i treninga. Uvek je voljan da ta svoja znanja i iskustva podeli sa polaznicima treninga.

EDUKACIJE ZAPOSLENIH 2024



Powered by



**OMEGA
CONSULTING
TEAM**



+381 61 280 9401



office@omegact.biz



www.omegact.biz