



UNIVERZITET U TUZLI  
EKONOMSKI FAKULTET

EDUKATIVNI PROGRAMI  
ZA CJELOŽIVOTNO  
UČENJE KOJE REALIZUJE  
EKONOMSKI FAKULTET  
UNIVERZITETA U TUZLI



## Naziv programa edukacije

### DIGITALNI MARKETING

#### Cilj programa edukacije

- Dizajnirati i primjeniti edukacijski program digitalnog marketinga prema potrebama poslovnog sektora u kontekstu unapređenja bolonjskih kompetencija
- Povezati akademsku i poslovnu zajednicu u dizajniranju edukacijskog programa iz oblasti digitalnog marketinga u cilju uspostavljanja kontinuirane saradnje i unapređenja bolonjskog procesa.

#### Kratak opis sadržaja edukacije

- Dizajniranje i obrada hipermedijalnih sadržaja.
- Digitalni kanali komunikacije.
- Tržište digitalnog marketinga.
- Digitalna kampanja.
- Praktični rad.

#### Ciljani korisnici edukacije

- Marketinški profesionalci koji su specijalizirani za komunikaciju putem tradicionalnih medija koji žele da uvedu inovacije u svoju profesionalnu praksu.
- Menadžeri SMEs koji žele da unaprijede efikasnost svoje promocije.
- Studenti koji žele da steknu osnove za uspješnu karijeru u digitalnom marketingu (jednoj od najdeficitarnijih profesija na domaćem, ali i svjetskom tržištu).
- Novi zaposlenici marketinških odeljenja i agencija.

#### Način izvođenja edukacije (npr. predavanja, slučajevi iz prakse, simulacija situacija iz poslovne prakse, radionice, testovi i dr.)

Predavanja, praktične vježbe, obrada primjera iz prakse, završni praktični rad polaznika.

#### Dužina trajanja edukacije

3 dana

#### Broj i dinamika sedmičnih časova

3 dana po 4 časa (ukupno 12 časova edukacije)

#### Mjesto održavanja

Ekonomski fakultet Tuzla

#### Očekivani ishodi edukacije (vrste stečenih kompetencija, znanja i vještina, te mogućnosti njihove primjene u poslovnoj praksi)

- Prenijeti polaznicima teorijska i praktična znanja iz obrade i kreiranja hipermedijalnih sadržaja.
- Predstaviti osnovne koncepte u interaktivnom digitalnom marketingu, njihovu svrhu i upotrebu.
- Omogućiti jasno razumijevanje tržišta digitalnog marketinga, komunikacijskih kanala, modela plaćanja, elemente digitalne kampanje, te glavnih sudionika i njihovih uloga na tržištu.
- Upoznati polaznike sa najboljim primjerima iz domaće i međunarodne prakse digitalnog oglašavanja.

## Naziv programa edukacije

### MULTIMEDIJA U POSLOVNOM OKRUŽENJU

<b>Cilj programa edukacije</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Dizajnirati i primijeniti edukacijski program multimedije u poslovnom okruženju prema potrebama poslovnog sektora u kontekstu unaprijeđenja bolonjskih kompetencija.</li><li>- Povezati akademsku i poslovnu zajednicu u dizajniranju edukacijskog programa iz oblasti korištenja multimedije u cilju uspostavljanja kontinuirane saradnje i unaprijeđenja bolonjskog procesa.</li></ul>
<b>Kratak opis sadržaja edukacije</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Digitalna grafika</li><li>- Digitalni video</li><li>- Dizajniranje hipermedijalnih sadržaja</li><li>- Praktični rad</li></ul>
<b>Ciljani korisnici edukacije</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Marketinški profesionalci koji su specijalizirani za komunikaciju putem tradicionalnih medija koji žele da uvedu inovacije u svoju profesionalnu praksu.</li><li>- Menadžeri SMEs koji žele da unaprijeđe efikasnost svoje promocije.</li><li>- Studenti koji žele da steknu osnove za uspješnu karijeru u multimedijalnom marketingu (jednoj od najdeficitarnijih profesija na domaćem, ali i svjetskom tržištu).</li><li>- Novi zaposlenici marketinških odeljenja i agencija.</li></ul>
<b>Način izvođenja edukacije (npr. predavanja, slučajevi iz prakse, simulacija situacija iz poslovne prakse, radionice, testovi i dr.)</b>	Predavanja, praktične vježbe, obrada primjera iz prakse, završni praktični rad polaznika.
<b>Dužina trajanja edukacije</b>	3 dana
<b>Broj i dinamika sedmičnih časova</b>	3 dana po 4 časa (ukupno 12 časova edukacije)
<b>Mjesto održavanja</b>	Ekonomski fakultet Tuzla
<b>Očekivani ishodi edukacije (vrste stečenih kompetencija, znanja i vještina, te mogućnosti njihove primjene u poslovnoj praksi)</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Predstaviti osnovne koncepte u interaktivnom multimedijalnom marketingu, njihovu svrhu i upotrebu.</li><li>- Omogućiti jasno razumijevanje prirode multimedijalnih sadržaja</li><li>- Prenijeti polaznicima teorijska i praktična znanja iz kreiranja hipermedijalnih sadržaja.</li><li>- Upoznati polaznike sa najboljim primjerima iz domaće i međunarodne prakse digitalnog oglašavanja.</li></ul>

## Naziv programa edukacije

### OSNOVI FINANSIJSKE ANALIZE U EXCELU

**Cilj programa edukacije**

Cilj kursa jeste da polaznike upozna sa praktično primjenljivim konceptima i alatima savremene finansijske analize pomoću Excel-a

**Kratak opis sadržaja edukacije**

Osnovi finansijske analize u Excelu:

1. Problematika vremenske vrijednosti novca (sadašnja vrijednost, buduća vrijednost, amortizacija zajma).
2. Mjerenje rizika i prinosa pojedinačnih vrijednosnih papira (računanje prinosa za vremenske serije cijena konkretnih vrijednosnih papira sa Sarajevske, Banjalučke i svjetskih berzii njihova deskriptivno-statistička analiza).
3. Analiza portfolija od dva vrijednosna papira (utvrđivanje kovarijanse i korelacije prinosa, prosječnog prinosa i rizika portfolija).

**Ciljani korisnici edukacije**

Kurs je namijenjen svima koji žele da se upoznaju sa osnovama savremene finansijske analize i njenim praktičnim alatima prilikom obavljanja svakodnevnih poslovnih i investicionih aktivnosti.

**Način izvođenja edukacije (npr. predavanja, slučajevi iz prakse, simulacija situacija iz poslovne prakse, radionice, testovi i dr.)**

Rad na kursu će obuhvatiti serije predavanja prućene konkretnim primjerima za analizu u Excelu baziranim na realnim tržišnim podacima.

**Dužina trajanja edukacije**

3 dana

**Broj i dinamika sedmičnih časova**

3 dana po 4 časa (ukupno 12 časova edukacije)

**Mjesto održavanja**

Ekonomski fakultet Tuzla

**Očekivani ishodi edukacije (vrste stečenih kompetencija, znanja i vještina, te mogućnosti njihove primjene u poslovnoj praksi)**

Polaznici će biti osposobljeni da samostalno primjenjuju MS Excel prilikom rješavanja jednostavnijih problema finansijskog odlučivanja

## Naziv programa edukacije

### STATISTIČKA ANALIZA I OBRADA PODATAKA

#### Cilj programa edukacije

Cilj ove edukacije je upoznati sudionike kroz primjere i rad na praktičnim vježbama sa statističkim obilježjima i njihovom organizacijom, mjerama centralne tendencije, mjerama disperzije, analizom regresijskom modela korištenja Excela i drugih statističkih programa za obradu podataka.

#### Kratak opis sadržaja edukacije

1. MS EXCEL kao alat za statsitičku obradu podataka
2. Standardne funkcije
3. Analysis toolpak
4. Priprema i unos podataka
5. Crtanje grafikona
6. Deskriptivna statistika
7. Formiranje uzoraka
8. Regresiona i korelaciona analiza

#### Ciljani korisnici edukacije

Kurs je namijenjen svima koji žele da se upoznaju sa osnovnim statističkim analizama ili samo (pravilno) da razumiju i interpretiraju rezultate statističkih analiza na koje pri svom radu ili svakodnevi nailaze. Primjena računara i softverskih paketa neophodna je sve većem broju korisnika, prije svega menadžerima i stručnjacima/analitičarima iz raznih sektora u preduzećima, konsultantskim kućama, marketinškim agencijama, ali i organima uprave i drugim organizacijama.

**Način izvođenja edukacije (npr. predavanja, slučajevi iz prakse, simulacija situacija iz poslovne prakse, radionice, testovi i dr.)**

Rad na kursu će obuhvatati serije predavanja praćene konkretnim primjerima za analizu u Excelu i drugim programima za statističku analizu i obradu podataka.

#### Dužina trajanja edukacije

3 dana

#### Broj i dinamika sedmičnih časova

3 dana po 4 časa (ukupno 12 časova edukacije)

#### Mjesto održavanja

Ekonomski fakultet Tuzla

**Očekivani ishodi edukacije (vrste stečenih kompetencija, znanja i vještina, te mogućnosti njihove primjene u poslovnoj praksi)**

Polaznici će biti osposobljeni da uz pomoć različitih funkcija i analiza, te zahvaljujući informacijama dobijenim na bazi primjene statističkih programa olakšaju rješavanju poslovnih problema.

## Naziv programa edukacije

### OSNOVNE MARKETINŠKE METRIKE

**Cilj programa edukacije**

Cilj kursa je da, kroz kombinaciju osnovnih teorijskih koncepata i rada na praktičnim primjerima, polaznike upozna sa osnovnim metrikama za mjerenje marketinških performansi.

**Kratak opis sadržaja edukacije**

1. *Izvori marketinških podataka*
2. *Tržišne metrike* (tržišni rast, udio na tržištu, penetracija na tržište, udio tržišne koncentracije, etc.)
3. *Metrike vezane za proizvod* (očekivana dobit od prodaje novog proizvoda, stopa prihvatanja novog proizvoda, vrijednost marke proizvoda, indeks važnosti marke proizvoda, tržišni udio marke, etc.)
4. *Metrike vezane za cijenu* (promocijska cijena, cjenovna elastičnost potražnje, cijena za ostvarenje ciljanog povrata, etc.)
5. *Metrike vezane za prodaju i distribuciju* (metode prognoziranja, pokrivenost prodajnog područja, učinkovitost prodajnog osoblja, koeficijent obrta zaliha, etc.)
6. *Metrike vezane za promociju* (učinkovitost oglašavanja, troškovi ukupnog bodovnog ranga, troškovi po kontaktnom izvoru, etc.)
7. *Metrike vezane za potrošače* (zadovoljstvo potrošača, očekivana vremenska vrijednost potrošača, stopa zadržavanja potrošača, etc.)

**Ciljani korisnici edukacije**

Kurs je namijenjen svima koji žele da se upoznaju sa osnovnim alatima za mjerenje marketinških performansi.

**Način izvođenja edukacije (npr. predavanja, slučajevi iz prakse, simulacija situacija iz poslovne prakse, radionice, testovi i dr.)**

Rad na kursu će obuhvatiti serije predavanja praćene konkretnim primjerima za analizu i samostalan rad polaznika.

**Dužina trajanja edukacije**

3 dana

**Broj i dinamika sedmičnih časova**

3 dana po 4 časa (ukupno 12 časova edukacije)

**Mjesto održavanja**

Ekonomski fakultet Tuzla

**Očekivani ishodi edukacije (vrste stečenih kompetencija, znanja i vještina, te mogućnosti njihove primjene u poslovnoj praksi)**

Polaznici će biti osposobljeni da samostalno koriste osnovne alate prilikom mjerenja marketinških performansi.

## Naziv programa edukacije

### NAPREDNO FINANSIJSKO MODELIRANJE

#### Cilj programa edukacije

Cilj kursa je da, kroz kombinaciju teorije i rada na praktičnim primjerima, polaznike upozna sa naprednim konceptima izgradnje finansijskih modela koristeći MS Excel.

#### Kratak opis sadržaja edukacije

1. Izvori finansijskih informacija
2. Finansijske funkcije u MS Excelu-u
3. Uloga Solver-a u izgradnji finansijskih modela
4. Analiza osjetljivosti
5. Simulacijski modeli
6. Korelaciona i regresiona analiza
7. Modeli vremenske vrijednosti novca
8. Modeli optimizacijeportfolija vrijednosnih papira
9. Mjerenje performansi portfolija vrijednosnih papira
10. Estimacija parametara modela vrednovanja kapitala

#### Ciljani korisnici edukacije

1. Učesnici na finansijskom tržištu: bankari, brokери, individualni i institucionalni investitori, investicioni savjetnici, etc.
2. Studenti

**Način izvođenja edukacije (npr. predavanja, slučajevi iz prakse, simulacija situacija iz poslovne prakse, radionice, testovi i dr.)**

Rad na kursu će obuhvatiti serije predavanja praćene konkretnim primjerima za analizu u MS Excel-u baziranim na realnim tržišnim podacima.

#### Dužina trajanja edukacije

3 dana

#### Broj i dinamika sedmičnih časova

3 dana po 4 časa (ukupno 12 časova edukacije)

#### Mjesto održavanja

Ekonomski fakultet Tuzla

**Očekivani ishodi edukacije (vrste stečenih kompetencija, znanja i vještina, te mogućnosti njihove primjene u poslovnoj praksi)**

Polaznici će biti osposobljeni da samostalno kreiraju i rješavaju finansijske modele koristeći MS Excel.



## Naziv programa edukacije

### STATISTIČKA ANALIZA I OBRADA PODATAKA (napredni nivo)

#### Cilj programa edukacije

Cilj ove edukacije je upoznati sudionike kroz primjere i rad na praktičnim vježbama sa statističkim obilježjima i njihovom organizacijom, odnosno ovladati bitnim vještinama korištenja Excela i drugih statističkih programa za obradu podataka. Osim toga, cilj programa jeste naučiti polaznike kako da izdvoje latentne faktore odgovorne za dato ponašanje subjekata u privredi, osposobiti ih da izvrše redukciju dimenzija poslovnog okruženja, upoznaju se s načinom ispitivanja simultanog uticaja više faktora nad više pokazatelja, te naučiti ih da segmentiraju klijente na prirodne klustere.

#### Kratak opis sadržaja edukacije

9. MS EXCEL kao alat za statsitičku obradu podataka i drugi statistički programi
10. Analiza varijanse
11. Analiza vremenskih serija
12. Fakorska analiza
13. Analiza glavnih komponenti
14. Klaster analiza

#### Ciljani korisnici edukacije

Kurs je namijenjen svima koji žele da se upoznaju sa naprednijim statističkim analizama i da razumiju i interpretiraju rezultate statističkih analiza na koje pri svom radu ili svakodnevi nailaze. Primjena računara i softverskih paketa neophodna je sve većem broju korisnika, prije svega menadžerima i stručnjacima/analičarima iz raznih sektora u preduzećima, konsultantskim kućama, marketinškim agencijama, ali i organima uprave i drugim organizacijama.

**Način izvođenja edukacije (npr. predavanja, slučajevi iz prakse, simulacija situacija iz poslovne prakse, radionice, testovi i dr.)**

Rad na kursu će obuhvatati serije predavanja praćene konkretnim primjerima za analizu u Excelu i drugim programima za statističku analizu i obradu podataka.

#### Dužina trajanja edukacije

3 dana

#### Broj i dinamika sedmičnih časova

3 dana po 4 časa (ukupno 12 časova edukacije)

#### Mjesto održavanja

Ekonomski fakultet Tuzla

**Očekivani ishodi edukacije (vrste stečenih kompetencija, znanja i vještina, te mogućnosti njihove primjene u poslovnoj praksi)**

Polaznici će biti osposobljeni da uz pomoć različitih funkcija i analiza, te zahvaljujući informacijama dobijenim na bazi primjene statističkih programa olakšaju rješavanje poslovnih problema.

## Naziv programa edukacije

### PRIMJENA SPSS PROGRAMA U ANALIZI I OBRADI PODATAKA

#### Cilj programa edukacije

- Da osposobi polaznike da se lako snalaze u programskom okruženju SPSS-a;
- Da nauče kako da obavljaju najbitnije procedure analize i obrade podataka;
- Da se upoznaju sa načinom kako da precizno interpretiraju dobijene rezultate analize;
- Da nauče kako da povezuju i razmjenjuju podatke SPSS formata sa podacima iz drugih poslovnih aplikacija (Excel i sl).

#### Kratak opis sadržaja edukacije

- Rad u osnovnim prozorima programa: editor podataka, definisanje promjenljivih, izlazni rezultati;
- Rad sa datotekama podataka (agregiranje, sortiranje, udruživanje podataka iz različitih datoteka);
- Transformacija promjenljivih, rangiranje, sortiranje, filtriranje podataka i provjera pouzdanosti mjerne skale;
- Rad sa dijagramima i izvještajima;
- Univarijatne statističke analize, istraživanje veza (odnosa) između raznih obilježja i ispitivanje razlika između grupa (t testovi, ANOVA)
- Razmjena podataka sa drugim programskim aplikacijama (Excel, baza podataka i sl.).

#### Ciljani korisnici edukacije

Kurs je namijenjen svima koji žele da se upoznaju sa osnovnim statističkim analizama u SPSS programu, da razumiju i interpretiraju rezultate statističkih analiza na koje pri svom radu ili svakodnevicu nailaze. Primjena SPSS programa neophodna je sve većem broju korisnika, prije svega menadžerima i stručnjacima, analitičarima podataka iz raznih sektora u preduzećima, konsultantskim kućama, marketinškim istraživačima, istraživačima tržišta i javnog mnijenja, kreatorima poslovnih strategija i poslovnih politika, ali i organima uprave i drugim organizacijama.

**Način izvođenja edukacije (npr. predavanja, slučajevi iz prakse, simulacija situacija iz poslovne prakse, radionice, testovi i dr.)**

Rad na kursu će obuhvatati serije predavanja praćene konkretnim primjerima u SPSS programu za statističku analizu i obradu podataka.

**Dužina trajanja edukacije**

3 dana

**Broj i dinamika sedmičnih časova**

3 dana po 4 časa (ukupno 12 časova edukacije)

**Mjesto održavanja**

Ekonomski fakultet Tuzla

**Očekivani ishodi edukacije (vrste stečenih kompetencija, znanja i vještina, te mogućnosti njihove primjene u poslovnoj praksi)**

Polaznici će biti osposobljeni da uz pomoć različitih funkcija i analiza, te zahvaljujući informacijama dobijenim na bazi primjene SPSS programa olakšaju proces donošenja poslovnih odluka.

## Naziv programa edukacije

### TEHNIKE POSLOVNOG ODLUČIVANJA

**Cilj programa edukacije**

Cilj kursa je da, kroz kombinaciju osnovnih teorijskih koncepata i rada na praktičnim primjerima, polaznike upozna sa tehnikama poslovnog odlučivanja. Naglasak je na kvantitativnim tehnikama uz primjenu odgovarajućih softvera (MS Excel, WinQsb, Expert Choice, etc.)

**Kratak opis sadržaja edukacije**

1. Faze u procesu poslovnog odlučivanja
2. Tehnike generisanja alternativa
3. Proaktivni pristup odlučivanju (PrOACT)
4. Tehnike grupnog odlučivanja
5. Tabela odlučivanja
6. Tehnike odlučivanja u uslovima izvjesnosti
7. Tehnike odlučivanja u uslovima neizvjesnosti
8. Tehnike odlučivanja u uslovima rizika

**Ciljani korisnici edukacije**

Kurs je namijenjen svima koji žele da se upoznaju sa mogućnostima koje pruža primjena kvantitativnih tehnika u poslovnom odlučivanju.

**Način izvođenja edukacije (npr. predavanja, slučajevi iz prakse, simulacija situacija iz poslovne prakse, radionice, testovi i dr.)**

Rad na kursu će obuhvatiti serije predavanja praćene konkretnim primjerima za analizu i samostalan rad polaznika.

**Dužina trajanja edukacije**

3 dana

**Broj i dinamika sedmičnih časova**

3 dana po 4 časa (ukupno 12 časova edukacije)

**Mjesto održavanja**

Ekonomski fakultet Tuzla

**Očekivani ishodi edukacije (vrste stečenih kompetencija, znanja i vještina, te mogućnosti njihove primjene u poslovnoj praksi)**

Polaznici će biti osposobljeni da samostalno koriste kvantitativne tehnike u rješavanju realnih problema poslovnog odlučivanja.

## Naziv programa edukacije

### VJEŠTINA KOMUNICIRANJA U PRODAJI

**Cilj programa edukacije**

Sticanje novih znanja, kompetencija i vještina na području komunikacije u prodaju, s ciljem povećanja efektivnosti i efikasnosti ovog procesa u preduzećima i mikrofinansijskim institucijama na području Tuzlanskog kantona.

**Kratak opis sadržaja edukacije**

1. Ovladavanje fazama prodajnog procesa.
2. Primjene emocionalne inteligencije u vođenju prodajnih razgovora.
3. Razvijanje verbalnih i neverbalnih komunikacijskih vještina.
4. Uloga materijalnih i nematerijalnih kompenzacija u motivisanju prodajnog osoblja.

**Ciljani korisnici edukacije**

- Prodajno osoblje (mala, srednja, velika preduzeća, prodajni lanci, banke, mikrokreditne organizacije).
- Studenti koji žele da steknu znanja i vještine iz područja komunikacije u prodaji.

**Način izvođenja edukacije (npr. predavanja, slučajevi iz prakse, simulacija situacija iz poslovne prakse, radionice, testovi i dr.)**

Predavanja, praktične vježbe, obrada primjera iz prakse, radionice, testovi.

**Dužina trajanja edukacije**

3 dana

**Broj i dinamika sedmičnih časova**

3 dana po 4 časa (ukupno 12 časova edukacije)

**Mjesto održavanja**

Ekonomski fakultet Tuzla

**Očekivani ishodi edukacije (vrste stečenih kompetencija, znanja i vještina, te mogućnosti njihove primjene u poslovnoj praksi)**

- Sticanje potrebnih znanja u prodaji: znanja o tržištu, upoznavanje konkurencije, poznavanje kupaca i njihovih potreba, etc.
- Sticanje znanja o fazama prodajnog procesa i kreiranju dodatne vrijednosti za kupca.
- Sticanje novih znanja iz područja komunikacije u prodaji.
- Sticanje novih verbalnih i neverbalnih vještina u komunikaciji u prodaji.
- Svjesnost o važnosti razvijanja i primjene emocionalne inteligencije u prodaji.
- Sticanje znanja o efektima određenih vrsta materijalnih i nematerijalnih kompenzacija na motivaciju prodajnog osoblja.

## Naziv programa edukacije

### MARKETING ODNOSA S JAVNOŠĆU

#### Cilj programa edukacije

- Cilj kursa jeste da polaznike upozna sa značajem primjene marketing odnosa s javnošću za uspješnost poslovanja preduzeća.

#### Kratak opis sadržaja edukacije

- Osnovni zadaci marketing odnosa s javnošću
- Najvažnije odluke u marketing odnosima s javnošću: planiranje i kreiranje programa
- Implementacija plana i procjena rezultata

#### Ciljani korisnici edukacije

- Marketing menadžeri koji su specijalizirani za komunikaciju sa javnošću.
- Menadžeri SMEs koji žele da unaprijede efikasnost svoje odnose s javnošću.
- Novi zaposlenici marketinških odeljenja i agencija.

#### Način izvođenja edukacije (npr. predavanja, slučajevi iz prakse, simulacija situacija iz poslovne prakse, radionice, testovi i dr.)

Predavanja, praktične vježbe, obrada primjera iz prakse, radionice, testovi.

#### Dužina trajanja edukacije

3 dana

#### Broj i dinamika sedmičnih časova

3 dana po 4 časa (ukupno 12 časova edukacije)

#### Mjesto održavanja

Ekonomski fakultet Tuzla

#### Očekivani ishodi edukacije (vrste stečenih kompetencija, znanja i vještina, te mogućnosti njihove primjene u poslovnoj praksi)

- Razvijanje programa odnosa s javnošću
- Razumijevanje načina primjene odnosa s javnošću u praksi
- Savladavanje vještine pravilnog rada sa tradicionalnim i savremenim medijima

## Naziv programa edukacije

### PRODAJNE VJEŠTINE

<b>Cilj programa edukacije</b>	Cilj kursa jeste da polaznike upozna sa prodajnim vještinama.
<b>Kratak opis sadržaja edukacije</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Razvijanje strategije pridobivanja kupaca</li><li>- Usklađivanje sa kupčevim procesom kupovanja</li><li>- Razumijevanje ponašanja kupaca</li><li>- Izgradnja baze i razvrstavanje mogućih kupaca</li><li>- Kreiranje savjetodavne prezentacije</li></ul>
<b>Ciljani korisnici edukacije</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Menadžeri SMEs koji žele da povećaju efikasnost prodaje.</li><li>- Prodajno osoblje (mala, srednja, velika preduzeća, prodajni lanci, banke, mikrokreditne organizacije).</li><li>- Studenti koji žele da steknu znanja i vještine u prodaji.</li></ul>
<b>Način izvođenja edukacije (npr. predavanja, slučajevi iz prakse, simulacija situacija iz poslovne prakse, radionice, testovi i dr.)</b>	Predavanja, praktične vježbe, obrada primjera iz prakse, radionice, testovi.
<b>Dužina trajanja edukacije</b>	3 dana
<b>Broj i dinamika sedmičnih časova</b>	3 dana po 4 časa (ukupno 12 časova edukacije)
<b>Mjesto održavanja</b>	Ekonomski fakultet Tuzla
<b>Očekivani ishodi edukacije (vrste stečenih kompetencija, znanja i vještina, te mogućnosti njihove primjene u poslovnoj praksi)</b>	Savladavanje vještine različitih pristupa prema: <ul style="list-style-type: none"><li>- kupcima koji odmah žele sklopiti posao</li><li>- kupcima koji traže savjet</li><li>- kupcima koji žele postati strateški partneri</li></ul>

**Naziv programa edukacije**  
**BRENDIRANJE PROIZVODA**

<b>Cilj programa edukacije</b>	Cilj kursa jeste da polaznike upozna sa značajem primjene brendiranja proizvoda za uspješnost poslovanja preduzeća.
<b>Kratak opis sadržaja edukacije</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Brend kao izvor dodate vrijednosti za kupce i preduzeća</li><li>- Određivanje osnovnih vrijednosti brenda</li><li>- Izbor i upravljanje elementima identiteta brenda: kreiranje vrijednosti brenda upotrebom čula</li><li>- Marketing menadžeri koji su specijalizirani za brendiranje.</li><li>- Menadžeri SMEs koji žele da unaprijede svoje poslovanje razvojem brenda proizvoda.</li><li>- Novi zaposlenici marketinških odeljenja i agencija.</li></ul>
<b>Ciljani korisnici edukacije</b>	
<b>Način izvođenja edukacije (npr. predavanja, slučajevi iz prakse, simulacija situacija iz poslovne prakse, radionice, testovi i dr.)</b>	Predavanja, praktične vježbe, obrada primjera iz prakse, radionice, testovi.
<b>Dužina trajanja edukacije</b>	3 dana
<b>Broj i dinamika sedmičnih časova</b>	3 dana po 4 časa (ukupno 12 časova edukacije)
<b>Mjesto održavanja</b>	Ekonomski fakultet Tuzla
<b>Očekivani ishodi edukacije (vrste stečenih kompetencija, znanja i vještina, te mogućnosti njihove primjene u poslovnoj praksi)</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Sticanje potrebnih znanja o značaju brenda.</li><li>- Sticanje novih znanja o načinu pozicioniranja brenda na tržišta.</li><li>- Sticanje osnovnih znanja o kreiranju obilježja brenda proizvoda.</li></ul>

## Naziv programa edukacije

### UNAPRJEĐENJE PRODAJE

#### Cilj programa edukacije

Sticanje novih znanja, kompetencija i vještina unaprjeđenja prodaje, s ciljem povećanja efektivnosti i efikasnosti ovog procesa u preduzećima i mikrofinansijskim institucijama na području Tuzlanskog kantona.

#### Kratak opis sadržaja edukacije

- Određivanje ciljeva unaprjeđenja prodaje.
- Izbor instrumenata unaprjeđenja prodaje.
- Predtestiranje, implementacija, kontrola i evaluacija programa

#### Ciljani korisnici edukacije

- Menadžeri SMEs koji žele da povećaju efikasnost prodaje.
- Prodajno osoblje (mala, srednja, velika preduzeća, prodajni lanci, banke, mikrokreditne organizacije).
- Studenti koji žele da steknu znanja i vještine iz područja komunikacije u prodaji.

Način izvođenja edukacije (npr. predavanja, slučajevi iz prakse, simulacija situacija iz poslovne prakse, radionice, testovi i dr.)

Predavanja, praktične vježbe, obrada primjera iz prakse, radionice, testovi.

#### Dužina trajanja edukacije

3 dana

#### Broj i dinamika sedmičnih časova

3 dana po 4 časa (ukupno 12 časova edukacije)

#### Mjesto održavanja

Ekonomski fakultet Tuzla

Očekivani ishodi edukacije (vrste stečenih kompetencija, znanja i vještina, te mogućnosti njihove primjene u poslovnoj praksi)

- Sticanje potrebnih znanja o vrstama unaprjeđenja prodaje.
- Sticanje novih znanja o instrumentima unaprjeđenja prodaje.
- Sticanje znanja o efektima primjene određenih instrumenata unaprjeđenja prodaje.



## Naziv programa edukacije

### LJUDSKI RESURSI KAO INSTRUMENT BANKARSKOG MARKETING MIKSA

#### Cilj programa edukacije

Cilj kursa jeste da polaznike upozna sa specifičnostima bankarskog marketinga, gdje su ljudi instrument marketing miksa.

#### Kratak opis sadržaja edukacije

##### **Interni marketing banaka**

Uloga klijenata u procesu usluživanja

Izgradnja dugoročnih odnosa sa klijentima

- Menadžeri banaka koji žele da povećaju efikasnost prodaje.
- Prodajno osoblje (banke, mikrokreditne organizacije).
- Studenti koji žele da steknu znanja i vještine iz područja bankarskog marketinga.

#### Ciljani korisnici edukacije

Predavanja, praktične vježbe, obrada primjera iz prakse, radionice, testovi.

Način izvođenja edukacije (npr. predavanja, slučajevi iz prakse, simulacija situacija iz poslovne prakse, radionice, testovi i dr.)

#### Dužina trajanja edukacije

3 dana

#### Broj i dinamika sedmičnih časova

3 dana po 4 časa (ukupno 12 časova edukacije)

#### Mjesto održavanja

Ekonomski fakultet Tuzla

Očekivani ishodi edukacije (vrste stečenih kompetencija, znanja i vještina, te mogućnosti njihove primjene u poslovnoj praksi)

Specifičnost bankarskog poslovanja determiniše značaj ljudskog kontakta. Klijenti se vremenom neće upoznati sa uslugom u pravom smislu te riječi, ali hoće sa osobljem banaka. Ovo omogućava izgradnju visokog nivoa povjerenja klijenata u osoblje, što ih i veže za određenu banku. Što klijenti više upoznaju osoblje banaka kroz njihove savjetodavne i prodajne aktivnosti, to stiču više iskustva i povjerenja u bankarske usluge. Time se pojednostavljuje proces odlučivanja o kupovini usluge, jer je klijentima potrebno manje informacija i manje vremena za donošenje odluke.

**Naziv programa edukacije**  
**ANALIZA PROFITABILNOSTI U Funkciji**  
**UNAPREĐENJA POSLOVNIH PERFORMANSI**

*(analiza profitabilnosti: proizvoda, distributivnih kanala, kupaca te poslovanja preduzeća)*

<b>Cilj programa edukacije</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Dizajnirati i primijeniti edukacijski program iz oblasti "Upravljačkog računovodstva" prema potrebama poslovnog sektora u kontekstu unaprijeđenja poslovnih performansi.</li><li>- Povezati akademsku i poslovnu zajednicu u dizajniranju edukacijskog programa iz oblasti "Upravljačkog računovodstva" u cilju uspostavljanja kontinuirane saradnje i unaprijeđenja bolonjskog procesa.</li></ul>
<b>Kratak opis sadržaja edukacije</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Sistemi obračuna troškova, i potreba za njihovim unapređenjem;</li><li>- Uticaj različitih sistema obračuna troškova na poslovne performanse organizacije;</li><li>- Analiza profitabilnosti po: proizvodima, distributivnim kanalima, kupcima te poslovanja preduzeća (organizacije);</li><li>- Analiza životnog ciklusa po pojedinim stavkama;</li><li>- Analiza krivulje kumulativne profitabilnosti po pojedinim stavkama;</li><li>- Upravljenje poslovnim performansama na bazi sprovedenih analiza;</li><li>- Kvantifikacija uticaja kreiranih informacija o profitabilnosti na rast poslovnog rezultata organizacije.</li></ul>
<b>Ciljani korisnici edukacije</b>	<p>Menadžment različitih hijerarhijskih nivoa:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Šefovi i operativno osoblje poslovnih funkcija: računovodstva, finansija, marketinga, proizvodnje i logistike;</li><li>- menadžeri profitnih centara;</li><li>- generalni direktor;</li><li>- zamjenik direktora;</li><li>- svi drugi zaposlenici koji se žele usavršavati i napredovati u poslu.</li></ul>
<b>Način izvođenja edukacije (npr. predavanja, slučajevi iz prakse, simulacija situacija iz poslovne prakse, radionice, testovi i dr.)</b>	Predavanja, praktične vježbe, obrada primjera iz prakse, rezultati sprovedenih istraživanja u BiH o datoj temi.
<b>Dužina trajanja edukacije</b>	3 dana
<b>Broj i dinamika sedmičnih časova</b>	3 dana po 4 časa (ukupno 12 časova edukacije)
<b>Mjesto održavanja</b>	Ekonomski fakultet Tuzla
<b>Očekivani ishodi edukacije (vrste stečenih kompetencija, znanja i vještina, te mogućnosti njihove primjene u poslovnoj praksi)</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Prenijeti polaznicima teorijska i praktična znanja iz oblasti statičke analize profitabilnosti u funkciji unapređenja poslovnih performansi;</li><li>- Prenijeti polaznicima teorijska i praktična znanja iz domena različitih tehnika analize profitabilnosti cjelokupnog životnog vijeka proizvoda, kupaca, preduzeća;</li><li>- Omogućiti jasno razumijevanje mogućih poslovnih alternativa u funkciji povećanja poslovnog rezultata preduzeća;</li><li>- Upoznati polaznike sa iskustvima ostalih preduzeća u BiH o načinu upotrebe kreiranih informacija o varijacijama u profitabilnosti u poslovnom odlučivanju.</li></ul>

## Naziv programa edukacije

### OCJENA ISPLATIVOSTI INVESTICIJSKIH PROJEKATA U EXCELU

**Cilj programa edukacije**

Cilj kursa je da polaznike upozna sa naprednim konceptima i metodama ocjene isplativosti investicijskih projekata (kapitalnih ulaganja), a što će polaznicima kursa omogućiti donošenje kompleksnih odluka o kapitalnim ulaganjima

**Kratak opis sadržaja edukacije**

Ocjena isplativosti investicijskih projekata u Excelu:

12. Proces ocjene isplativosti kapitalnih ulaganja – definisanje projektnih prijedloga na nivou predezeća, identifikovanje novčanih tokova na projektu (projekcije slobodnog novčanog toka), određivanje stope povrata za projekat
13. Pregled i komparacija alternativnih metoda ocjene isplativosti ulaganja u investicijske projekte (NPV, IRR, IP, DPP)
14. Donošenje odluka o investicijskim projektima u uslovima racionalizacije kapitala i potencijalne teškoće u procesu donošenja odluka (uzajamni i zavisni projekti, višestruke stope povrata, problemi rangiranja)
15. Rizik i menadžerske opcije za ocjenu isplativosti investicijskih projekata (problem rizika projekata – očekivanje i mjerenje disperzije, analiza senzitivnosti, doprinos projekta ukupnom riziku preduzeća).

**Ciljani korisnici edukacije**

Kurs je namijenjen svima koji žele da se upoznaju sa osnovama savremene finansijske analize i njenim praktičnim alatima prilikom obavljanja svakodnevnih poslovnih i investicionih aktivnosti.

**Način izvođenja edukacije (npr. predavanja, slučajevi iz prakse, simulacija situacija iz poslovne prakse, radionice, testovi i dr.)**

Rad na kursu će obuhvatiti serije predavanja praćenih konkretnim primjerima iz prakse uz primjenu Excela.

**Dužina trajanja edukacije**

3 dana

**Broj i dinamika sedmičnih časova**

3 dana po 4 časa (ukupno 12 časova edukacije)

**Mjesto održavanja**

Ekonomski fakultet Tuzla

**Očekivani ishodi edukacije (vrste stečenih kompetencija, znanja i vještina, te mogućnosti njihove primjene u poslovnoj praksi)**

Polaznici će biti osposobljeni za samostalno donošenje odluka kapitalnim ulaganjima, kao i za evaluaciju rizika povezanih sa ovim odlukama.

## Naziv programa edukacije

### ANALIZA FINANSIJSKIH IZVJEŠTAJA I FINANSIJSKO PLANIRANJE

#### Cilj programa edukacije

Cilj kursa jeste da polaznici steknu napredna znanja o metodama analize finansijskih izvještaja i procesu planiranja finansijskih izvještaja, a kako bi adekvatno mogli sagledavati finansijski položaj preduzeća i efikasno planirati buduće poslovanje, sa posebnim akcentom na planiranja budućih potreba za eksternim izvorima finansiranja.

#### Kratak opis sadržaja edukacije

Analiza finansijskih izvještaja i finansijsko planiranje:

1. Primjena metoda analize finansijskih izvještaja sa fokusom na analizu finansijskih pokazatelja (analiza likvidnosti, solventosti, operativne efikasnosti, rentabilnosti, te DuPont sistem analize)
2. Planiranje finansijskih izvještaja – planiranje bilans stanja, bilansa uspjeha i izvještaja o novčanim tokovima (planiranje potreba za eksternim izvorima finansiranja pri različitim pretpostavkama rasta preduzeća, analiza senzitivnosti)
3. Analiza i planiranje finansijskih izvještaja u Excelu

#### Ciljani korisnici edukacije

Kurs je namijenjen svima koji žele da se upoznaju sa osnovama savremene finansijske analize i finansijskog planiranja, a posebno finansijskim direktorima i menadžerima preduzeća.

**Način izvođenja edukacije (npr. predavanja, slučajevi iz prakse, simulacija situacija iz poslovne prakse, radionice, testovi i dr.)**

Rad na kursu će obuhvatiti serije predavanja praćenih konkretnim primjerima iz prakse uz korištenje Excela.

#### Dužina trajanja edukacije

3 dana

#### Broj i dinamika sedmičnih časova

3 dana po 4 časa (ukupno 12 časova edukacije)

#### Mjesto održavanja

Ekonomski fakultet Tuzla

**Očekivani ishodi edukacije (vrste stečenih kompetencija, znanja i vještina, te mogućnosti njihove primjene u poslovnoj praksi)**

Polaznici će biti osposobljeni da analiziraju i planiraju finansijske izvještaje preduzeća, te samostalno donose odluke o poslovanju preduzeća na bazi informacija iz finansijskih izvještaja.

**Naziv programa edukacije**  
**PORESKI SISTEMI SAVREMENIH EKONOMIJA**

**Cilj programa edukacije**

- Edukacija vlasničkih i upravljačkih struktura iz privatnog i javnog sektora o osnovama poreskog sistema, zakonskim rješenjima i praksama u savremenim ekonomijama.

**Kratak opis sadržaja edukacije**

- poreska struktura savremenih ekonomija
- sistem indirektnog oporezivanja
- sistem direktnih poreza
- sistem fiskalnog federalizma

**Ciljani korisnici edukacije**

- vlasnička i upravljačka struktura u preduzećima i samostalnim djelatnostima;
- zaposleni u javnom sektoru: preduzeća, ustanova i državnih organa

**Način izvođenja edukacije (npr. predavanja, slučajevi iz prakse, simulacija situacija iz poslovne prakse, radionice, testovi i dr.)**

Predavanja, slučajevi iz prakse i testovi

**Dužina trajanja edukacije**

**Broj i dinamika sedmičnih časova**

4 sedmice ( 1 mjesec )

**Mjesto održavanja**

4 dana po 4 časa (ukupno 16 časova edukacije)

Ekonomski fakultet Tuzla

# Naziv programa edukacije

## LIČNE (PERSONALNE) FINANSIJE

### Cilj programa edukacije

Cilj kursa jeste da polaznici steknu bazična znanja o upravljanju ličnim finansijama, odnosno da razumiju kako planirati lični (porodični) budžet, kako donositi odluke o finansiranju različitih potreba kroz životni ciklus (kao što su kreditno zaduživanje, kupovina polisa životnog i neživotnog osiguranja, planiranje penzionog osiguranja i sl.). Takođe, cilj kursa je podići nivo svijesti o važnosti upravljanja finansijama pojedinca i eventualno njegove porodice.

### Kratak opis sadržaja edukacije

Kurs "Lične (personalne) finansije" podrazumijeva izvođenje četiri modula, i to:

1. Finansijsko planiranje - planiranje ličnog budžeta i mjerenje finansijskog "zdravlja".
2. Osnovni finansijski koncepti: vremenska vrijednost novca, složeno ukamaćivanje i inflacija.
3. Lično finansiranje - upravljanje novcem i karakteristike finansijskih proizvoda i/ili usluga.
4. Lično investiranje: štednja, osiguranje i planiranje penzionog osiguranja, ulaganje u dionice, porez na dohodak i sl.

### Ciljani korisnici edukacije

Kurs je namijenjen svim pojedincima koji žele povećati nivo finansijske pismenosti i steći znanja o planiranju ličnog budžeta i donošenju odluka o finansiranju svojih potreba i želja te mogućnostima ličnog investiranja.

**Način izvođenja edukacije (npr. predavanja, slučajevi iz prakse, simulacija situacija iz poslovne prakse, radionice, testovi i dr.)**

Rad na kursu će obuhvatiti serije predavanja praćenih konkretnim primjerima i problemima sa kojima se pojedinci susreću prilikom donošenja finansijskih odluka.

### Dužina trajanja edukacije

4 dana

### Broj i dinamika sedmičnih časova

4 dana po 3 časa (ukupno 12 časova edukacije)

### Mjesto održavanja

Ekonomski fakultet Tuzla

**Očekivani ishodi edukacije (vrste stečenih kompetencija, znanja i vještina, te mogućnosti njihove primjene u poslovnoj praksi)**

Polaznici će biti osposobljeni da:

- Planiraju lični budžet, tj. planiraju svoje prihode i rashode, te kako da finansiraju realizaciju ciljeva u ličnim (personalnim) finansijama.
- Donose odluke o kreditnom zaduženju.
- Donose odluke o kupovini životnog i neživotnog osiguranja.
- Planiraju penziono osiguranje.
- Razumiju događaje na finansijskim tržištima koji mogu uticati na njihove finansije i donose odluke kako ne bi došli u finansijske poteškoće.

## Naziv programa edukacije

### VJEŠTINE VOĐENJA TIMOVA I POJEDINACA

<b>Cilj programa edukacije</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Razumijevanje uloge lidera, upoznavanje osobina, znanja, vještina i ponašanja efikasnih lidera.</li> </ul>
<b>Kratak opis sadržaja edukacije</b>	<p>Strateško vođenje</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Vizija i strateške smjernice</li> <li>- Kompanijska klima i kultura</li> <li>- Kompanijske vrijednosti i norme</li> </ul> <p>Definicije i modeli leadershipa</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Osobinski pristup</li> <li>- Pristup vještina</li> <li>- Pristup stilova</li> <li>- Situacijsko vodstvo</li> <li>- Transformacijski naspram transakcijskog leadershipa (leader naspram menadžer)</li> <li>- Emocionalna inteligencija u vođenju</li> </ul> <p>Načela situacijskog vodstva</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Prepoznavanje razvojne razine zaposlenika</li> <li>- Odabir stila rukovođenja prema razvojnoj razini zaposlenika</li> </ul> <p>Vođenje timova</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Razlika tima i radne skupine</li> <li>- Četiri faze u razvoju tima; uloga voditelja u njima</li> <li>- Timske uloge</li> </ul>
<b>Ciljani korisnici edukacije</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Poduzetnici, menadžeri preduzeća, menadžeri nevladinih i neprofitnih organizacija i sve osobe koje žele steći znanje o vještinama vođenja timova i pojedinaca.</li> </ul>
<b>Način izvođenja edukacije (npr. predavanja, slučajevi iz prakse, simulacija situacija iz poslovne prakse, radionice, testovi i dr.)</b>	<p>Predavanja, praktične vježbe, obrada primjera iz prakse, završni praktični rad polaznika.</p>
<b>Dužina trajanja edukacije</b>	<p>2 dana</p>
<b>Broj i dinamika sedmičnih časova</b>	<p>2 dana po 4 časa (ukupno 8 časova edukacije)</p>
<b>Mjesto održavanja</b>	<p>Ekonomski fakultet Tuzla</p>
<b>Očekivani ishodi edukacije (vrste stečenih kompetencija, znanja i vještina, te mogućnosti njihove primjene u poslovnoj praksi)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Polaznicima će biti omogućeno sticanje teorijskih i praktičnih znanja iz vođenja pojedinaca i timova.</li> <li>- Polaznici će dobiti znanja potrebna za razvoj i vođenje uspješnog tima.</li> </ul>

## Naziv programa edukacije

### UPRAVLJANJE KONFLIKTIMA

<b>Cilj programa edukacije</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Razumijevanje dinamike konflikta i uvježbavanje tehnika njihovih razrješavanja.</li></ul>
<b>Kratak opis sadržaja edukacije</b>	<p>D.I.S.K. model tipova osobnosti</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Prepoznavanje razlike u vrijednostima članova tima</li><li>- Primjena modela u motivaciji i razumijevanju konflikta</li></ul> <p>Upravljanje konfliktima u timu</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Šta je konflikt; dobar i loš konflikt</li><li>- Dinamika i faze konflikta</li><li>- Vrste konflikta na radnom mjestu</li><li>- Prevencija konflikata u grupi/timu</li><li>- Strategije za rješavanje konflikata</li><li>- Kada pitati za pomoć</li><li>- Cijena konflikta na poslu</li><li>- Sustavno upravljanje konfliktima na radnom mjestu</li></ul>
<b>Ciljani korisnici edukacije</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Poduzetnici, menadžeri preduzeća, menadžeri nevladinih i neprofitnih organizacija i sve osobe koje žele steći znanja o upravljanju sukobima.</li></ul>
<b>Način izvođenja edukacije (npr. predavanja, slučajevi iz prakse, simulacija situacija iz poslovne prakse, radionice, testovi i dr.)</b>	<p>Predavanja, praktične vježbe, obrada primjera iz prakse, završni praktični rad polaznika.</p>
<b>Dužina trajanja edukacije</b>	<p>2 dana</p>
<b>Broj i dinamika sedmičnih časova</b>	<p>2 dana po 4 časa (ukupno 8 časova edukacije)</p>
<b>Mjesto održavanja</b>	<p>Ekonomski fakultet Tuzla</p>
<b>Očekivani ishodi edukacije (vrste stečenih kompetencija, znanja i vještina, te mogućnosti njihove primjene u poslovnoj praksi)</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Polaznicima će biti omogućeno sticanje teorijskih i praktičnih znanja iz oblasti upravljanja sukobima.</li></ul>



## Naziv programa edukacije

### MOTIVACIJA POJEDINACA I TIMOVA

**Cilj programa edukacije**

- Upoznavanje osnovnih načela motivacije i motivacijskih alata koje menadžer ima na raspolaganju u kompaniji u kojoj radi.

**Kratak opis sadržaja edukacije**

- Primjena postavki psihologije motivacije u organizacijama
- Suvremeni motivacijski modeli i načela
  - Motivacijski alati
  - Vrijednosti i motivacija
  - Intrinzična i ekstrinzična motivacija
  - Utjecaj nagrade na intrinzičnu motivaciju
  - Utjecaj kazne na motivaciju
  - Praktični naputci za motivaciju timova "Commitment" i "Engagement"
  - Što su i kako ih razviti
- Interindividualne razlike u motivaciji (metaprogrami)
- Prepoznavanje metaprograma sugovornika
  - Usklađivanje s metaprogramom sugovornika

**Ciljani korisnici edukacije**

- Poduzetnici, menadžeri preduzeća, menadžeri nevladinih i neprofitnih organizacija i sve osobe koje žele steći znanja iz oblasti motivacije pojedinaca i timova.

**Način izvođenja edukacije (npr. predavanja, slučajevi iz prakse, simulacija situacija iz poslovne prakse, radionice, testovi i dr.)**

Predavanja, praktične vježbe, obrada primjera iz prakse, završni praktični rad polaznika.

**Dužina trajanja edukacije**

2 dana

**Broj i dinamika sedmičnih časova**

2 dana po 4 časa (ukupno 8 časova edukacije)

**Mjesto održavanja**

Ekonomski fakultet Tuzla

**Očekivani ishodi edukacije (vrste stečenih kompetencija, znanja i vještina, te mogućnosti njihove primjene u poslovnoj praksi)**

- Polaznicima će biti omogućeno sticanje teorijskih i praktičnih znanja iz oblasti motivacije pojedinaca i timova.

## Naziv programa edukacije

### UPRAVLJANJE POMOĆU CILJEVA, COACHING I RAZVOJ

<b>Cilj programa edukacije</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Prepoznavanje i upotreba ispravnog pristupa (stila); prilagodba načina razgovora razvojnoj razini zaposlenika.</li> </ul>
<b>Kratak opis sadržaja edukacije</b>	<p>Usmjeravanje</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Jasno određivanje cilja (S.M.A.R.T.)</li> <li>- Definicija razvojnog plana zaposlenika</li> <li>- Definiranje evaluacijskog kriterija i perioda</li> </ul> <p>Delegiranje</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Načela efikasnog delegiranja; osnovne pogreške</li> </ul> <p>Menadžerski razgovori</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Menadžerski razgovori: razgovor za postavljanje ciljeva</li> </ul> <p>Menadžerski razgovori</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Razgovor za usmjeravanje</li> <li>- Razgovor za delegiranje</li> <li>- Razvojni ili coaching razgovor</li> </ul> <p>Menadžer kao coach</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Modeli coachinga i uloga coacha</li> <li>- Procesi i protokoli; alati i tehnike</li> <li>- Praćenje i evaluacija rezultata coachinga</li> </ul>
<b>Ciljani korisnici edukacije</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Poduzetnici, menadžeri preduzeća, menadžeri nevladinih i neprofitnih organizacija i sve osobe koje žele steći znanja iz upravljanja pomoću ciljeva, coachinga i razvoja.</li> </ul>
<b>Način izvođenja edukacije (npr. predavanja, slučajevi iz prakse, simulacija situacija iz poslovne prakse, radionice, testovi i dr.)</b>	<p>Predavanja, praktične vježbe, obrada primjera iz prakse, završni praktični rad polaznika.</p>
<b>Dužina trajanja edukacije</b>	<p>2 dana</p>
<b>Broj i dinamika sedmičnih časova</b>	<p>2 dana po 4 časa (ukupno 8 časova edukacije)</p>
<b>Mjesto održavanja</b>	<p>Ekonomski fakultet Tuzla</p>
<b>Očekivani ishodi edukacije (vrste stečenih kompetencija, znanja i vještina, te mogućnosti njihove primjene u poslovnoj praksi)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Polaznicima će biti omogućeno sticanje teorijskih i praktičnih znanja iz oblasti upravljanja pomoću ciljeva, coachinga i razvoja.</li> </ul>

## Naziv programa edukacije

### UPRAVLJANJE VREMENOM, STRESOM I PROMJENAMA

#### Cilj programa edukacije

- Usvajanje načela efikasnog upravljanja vremenom i stresom, razumijevanje psihologije promjene.

#### Upravljanje vremenom i prioritiziranje

- Osnovna područja vještine upravljanja vremenom
- Načela efikasnog upravljanja vremenom
- Osobne uloge i prioriteti
- Model hitno-važno; analiza vlastitih postupaka u okviru modela i definiranje poboljšanja
- Model efikasno-efektivno: analiza vlastitih postupaka u okviru modela i definiranje poboljšanja
- Osvještavanje vlastitih "kradljivaca vremena" i načini njihovog otklanjanja
- Metode za uklanjanje kradljivaca vremena
- Delegiranje i upravljanje vremenom
- Postavljanje realističnih ciljeva
- Principi dnevnog i tjednog planiranja

#### Upravljanje stresom

- Uzroci i simptomi stresa
- Kratkoročne i dugoročne tehnike za smanjenje razine stresa
- Kategorije tehnika upravljanja stresom
- Burn-out ili izgaranje na poslu: simptomi, uzroci, faze, prevencija i intervencija

#### Upravljanje promjenama

- Izazivanje dubinske promjene
- Hitnost i promjena
- Prepreke transformaciji (strah, uvjerenja i predrasude)
- Podrška promjeni (assessmenti, mjerenja, coaching u kontekstu promjene)
- Promjena i poduzetništvo (leaderi 21. stoljeća)

- Poduzetnici, menadžeri preduzeća, menadžeri nevladinih i neprofitnih organizacija i sve osobe koje žele steći znanja iz oblasti upravljanja vremenom, stresom i promjenama.

#### Ciljani korisnici edukacije

Način izvođenja edukacije (npr. predavanja, slučajevi iz prakse, simulacija situacija iz poslovne prakse, radionice, testovi i dr.)

Predavanja, praktične vježbe, obrada primjera iz prakse, završni praktični rad polaznika.

#### Dužina trajanja edukacije

2 dana

#### Broj i dinamika sedmičnih časova

2 dana po 4 časa (ukupno 8 časova edukacije)

#### Mjesto održavanja

Ekonomski fakultet Tuzla

Očekivani ishodi edukacije (vrste stečenih kompetencija, znanja i vještina, te mogućnosti njihove primjene u poslovnoj praksi)

- Polaznicima će biti omogućeno sticanje teorijskih i praktičnih znanja iz oblasti upravljanja vremenom, stresom i promjenama.

