

Impresum

Izdavač:
Proactive Smart Vision
Adresa: S.Ljubića 14
16000 Leskovac Srbija ,
Email: office@proactiv.rs
Web: www.proactiv.rs

Osnivač i Organizator:
Dragana Nikolić

Kreativni Tim:
Dragana Nikolić (Urednik sadržaja)
Ana Antić (Kreativni urednik i dizajn)
Marko Jovanović (Urednik za Produktivnost)

Business Partneri i Saradnici:
Dr. Ivana Jovanović (Psihologija i Razvoj karijere)
Milica Ilić (Konsultant za razvoj i BP)
Pr.Oliver Nikolić (Sociolog i moderator)

Dizajn i Produkcija:
Dizajn Studio Kreativa & ProActive Media Group
Email: studio@kreativa.rs, studio@proactiv.rs

Autorska Prava:
© 2024 Proactive Media Group
Sva prava zadržana.

Sav sadržaj na ovoj web stranici zaštićen je autorskim pravima i ne sme se reprodukovati bez prethodne pismene dozvole izdavača.

Kontakt Informacije:
Za pitanja, komentare, ili informacije,
kontaktirajte nas na:
Telefon: +381 63 404 108
Email: info@proactiv.rs
Web: www.proactiv.rs



Broj 1 za razvoj poslovanja i poslovnosti



Broj 1 za razvoj poslovanja i poslovnosti

ProActive



Sadržaj ProActive

3 -10

11 -14

Proizvodi i usluge

15-22

1. Razvoj poslovanja

23-30

2. Razvoj poslovnosti

31-46

Katalog

ProActive

Strast prema razvoju i posvećenost izvrsnosti, oblikovali su našu poslovnu viziju.

Sa privilegijom da svoje iskustvo delimo sa vodećim kompanijama u regionu, sa velikim zadovoljstvom i uspehom podigli smo brojne brendove na tržištu i širili njihovo učešće u ukupnoj tržišnoj utakmici, sarađujući i razmenjujući iskustva sa vrhunskim stručnjacima.

Kroz stvaranje kulture učenja i razvoja, izgradili smo uspešne menadžere i stručnjake, na koje smo veoma ponosni.

Težnja za razvojem i želja za unapređenjem poslovnih procesa i performansi zaposlenih, bile su ključne u odluci da pokrenemo ProActive, koji kao Business Integrator uspešno prenosi znanja i iskustva.

Ponosni smo na naše saradnike i porodicu, na sve zainteresovane strane i sve koji su doprineli ovom uspešnom putu.

Dragana Nikolić
Founder & CEO



Smart Vision



ProActive Smart Vision

ProActive Smart Vision je specijalizovana konsultantska agencija, sa iskustvom od preko 20 godina iz oblasti razvoja poslovanja i poslovnosti.

Naš fokus je na unapređenju efikasnosti i konkurentnosti kompanija kroz podsticaj razvoja ljudi, digitalnu transformaciju, mapiranje bolnih tačaka procesa i implementaciju naprednih rešenja i tehnologija.



Verujemo da održiv razvoj poslovanja počinje s ljudima i njihovim punim potencijalom

zato razvijamo performanse
na individualnom, profesionalnom i organizacijskom novou





Kultura prenošenja znanja

Negujemo kulturu prenošenja znanja, kao ključnu komponentu našeg pristupa razvoju

Koristimo strukturirani pristup učenju kako bismo osigurali da se znanje efikasno prenosi i primenjuje, čime podstičemo organizacijsko učenje održivi rast



Promena koja se vidi

Promena se ogleda u pisustvu nove poslovne kulture, kroz primenu usvojenih poslovnih veština, savremeni menadžment i leadership, podiže se agilnost organizacije i kulturna transformacija

stvaramo novu poslovnu kulturu

Naš cilj je da kroz razvoj poslovanja stvaramo novu poslovnu kulturu i digitalni ekosistem koji će poslovanje činiti održivim i konkurentnim

Posvećeni smo unapređenju efikasnosti, optimizaciji procesa i implementaciji naprednih tehnologija
Naša misija je da omogućimo klijentima da ostvare svoj pun potencijal na tržištu kroz razvoj poslovanja i poslovnosti

Strateški razvoj i inovativna rešenja

Posvećeni smo razvoju ljudi kroz primenu najbolje poslovne prakse, koristeći metodologije prenošenja znanja i veština kroz obuke treninge i simulacije

Kontinuirano radimo na poboljšanju poslovnih procesa kroz profesionalni razvoj, prateći globalne trendove i standarde poslovanja

Rad sa ljudima je ono što nas inspiriše i pokreće



Proizvodi & usluge

BDBusiness
Development

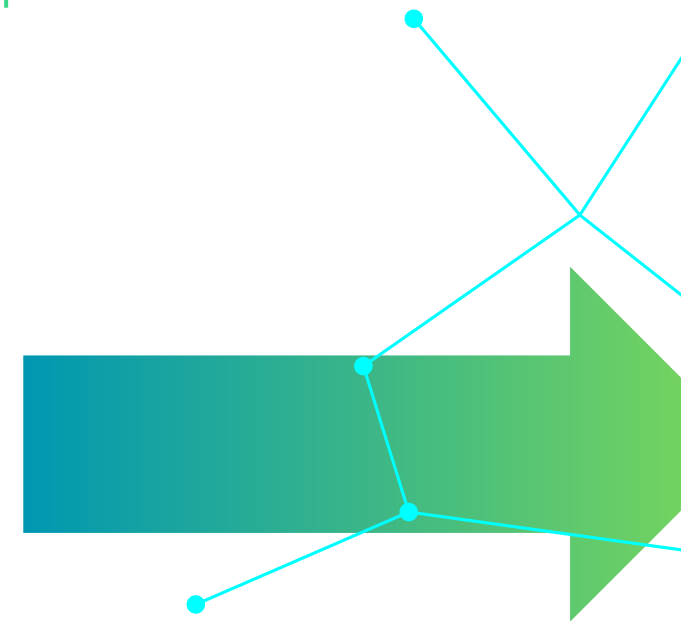
1.

PDPeople
Development

2.



Proizvodi & usluge

1. Razvoj
poslovanja2. Razvoj
poslovnosti

1. Razvoj poslovanja

1.1 Konsalting

1.2 Kontroling

1.3 Implementacija

1.4 Digitalna transformacija(4.0)

HardSkills®



2. Razvoj poslovnosti

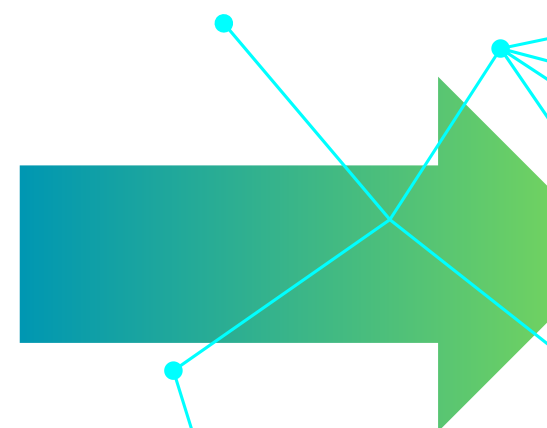
Prenošenje znanja 2.1

Poslovna kultura 2.2

Razvoj veština 2.3

Komunikacija i liderstvo 2.4

SoftSkills®



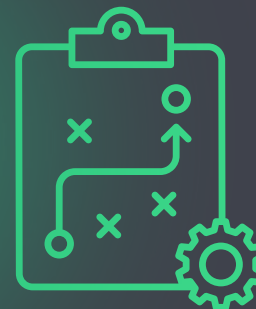
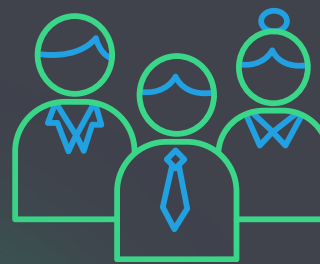
1.1 Konsalting

Konsalting u Menadžmentu

- Strateško Planiranje
Razvoj dugoročnih strategija usklađenih sa ciljevima
- Unapređenje Poslovnih Procesa za veću efikasnost i produktivnost
- Organizaciona Promena koje podstiču inovacije i razvoj

Sales konsalting:

- Unapređenje prodajnih strategija i tehnika
- Analiza i optimizacija prodajnih procesa i timova
- Razvoj novih prodajnih kanala i tržišta



Operativni konsalting

- Poboljšanje efikasnosti poslovnih operacija
- Optimizacija lanca snabdevanja i logistike
- Implementacija lean proizvodnje i procesne optimizacije

Razvojni konsalting

- Identifikacija i razvoj novih poslovnih prilika
- Savetovanje u vezi sa inovacijama i razvojem proizvoda
- Planiranje i implementacija strateških projekata rasta



Business
Development

1.2 Kontroling

Menadžment kontroling

- Strategijsko Planiranje i Analiza: Podrška u dugoročnom planiranju, analiziranju tržišta i postavljanju strateških ciljeva
- Praćenje Performansi: Kreiranje ključnih pokazatelja performansi (KPI) i analiza odstupanja od planiranih ciljeva
- Izveštavanje i Donošenje Odluka: Detaljni izveštaji za menadžment, sa relevantnim podacima za donošenje ispravnih odluka

Sales kontroling

- Analiza Prodajnih Podataka: Praćenje prodajnih rezultata, analiza trendova i identifikacija oblasti za poboljšanje
- Budžetiranje i Prognoza Prodaje: Izrada budžeta i prognoza prodaje na osnovu istorijskih podataka i tržišnih uslova
- Evaluacija Performansi Prodajnog Tima: Procena učinka prodajnog tima kroz analizu individualnih i timskih rezultata, postavljanjem ciljeva i praćenjem napretka



Operativni kontroling

- Optimizacija Procesu: Analiza i unapređenje operativnih procesa kako bi se povećala efikasnost i smanjili troškovi
- Upravljanje Resursima: Praćenje korišćenja resursa, uključujući ljudske resurse, opremu i materijale, kako bi se osigurala optimalna alokacija
- Izveštavanje o Operativnim Performansama: Priprema izveštaja o operativnim aktivnostima i rezultatima, uključujući analizu odstupanja od planova i predlaganje korektivnih mera

Razvojni kontroling

- Praćenje Inovacija i Razvoja Proizvoda: Kontrola i analiza projekata razvoja novih proizvoda, uključujući budžetiranje i praćenje troškova
- Evaluacija Investicionih Projekata: Analiza profitabilnosti i rizika investicionih projekata, pružanje podrške u donošenju odluka o investicijama
- Izveštavanje o Razvojnom Napretku: Priprema izveštaja o statusu razvojnih projekata, praćenje postignuća u odnosu na planirane ciljeve i rokove



Business
Development

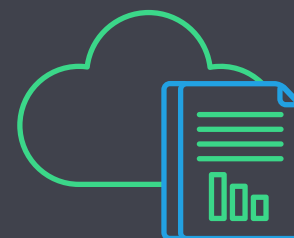
1.3 Implementacija

Menadžment

- Kreiranje Implementacionog Plana: Razvijanje detaljnog plana sa ključnim koracima, alokacijom resursa i vremenskim rokovima za sprovođenje rešenja, uključujući KPI-eve i OKP
- Postavljanje Alata i Metodologija: Uvođenje BI alata i metodologija kao što su Lean i Kaizen za praćenje performansi uz fokus na poboljšanje EBITDA i smanjenje OPEX-a (Operativni Troškovi)
- Praćenje i Izveštavanje: Kontinuirano praćenje napretka u odnosu na definisane KPI-eve

Sales

- Integracija Novih Rešenja: Implementacija CRM sistema i prodajnih alata za poboljšanje procesa prodaje
- Trening i Podrška: Obuke za prodajni tim u vezi sa novim alatima i metodama, sa fokusom na efikasnost i smanjenje operativnih troškova (OPEX)
- Praćenje Performansi i Optimizacija: Praćenje prodajnih performansi pomoću KPI-eva, analiza rezultata i primena Lean metodologije za optimizaciju procesa i poboljšanje EBITDA.



Operacije

- Uvođenje Tehnoloških Rešenja: Implementacija ERP sistema i drugih tehnologija za optimizaciju operativnih procesa, uključujući Lean pristup za smanjenje OPEX-a i povećanje efikasnosti
- Obuka i Prilagodba: Obuka osoblja za rad sa novim sistemima i procesima, uz primenu Kaizen metodologije za kontinuirano unapređenje operacija
- Kontrola i Unapređenje: Praćenje operativnih performansi pomoću KPI-eva i analiza uticaja na EBITDA

Razvoj

- Planiranje Razvojnih Aktivnosti: Razvijanje plana za implementaciju razvojnih rešenja, uključujući budžet, raspored i ključne zadatke, sa fokusom na ROI (Povraćaj Investicije) i KPI-eve
- Uvođenje Alata i Procesa: Implementacija alata za upravljanje projektima i agilnih metodologija, uključujući Lean i Kaizen, za poboljšanje efikasnosti i upravljanje budžetom
- Praćenje i Evaluacija: Kontinuirano praćenje napretka razvojnih projekata, ocenjivanje rezultata i prilagođavanje strategija prema analizama i feedbacku



Business
Development

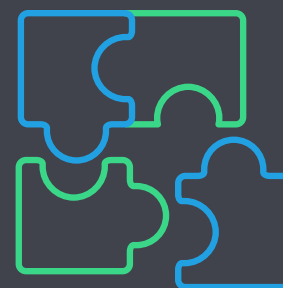
1.4 Digitalna transformacija (4.0)

Menadžment & (4.0)

- Analitički alati: Implementacija BI alata za real-time podatke i dubinske analize
- Automatizacija izveštavanja: Automatizovani sistemi za precizne i prilagođene izveštaje
- Prediktivna analitika: Korišćenje prediktivnih modela za optimizaciju strategija

Sales & (4.0)

- CRM sistemi: Napredni CRM za praćenje interakcija i analizu prodajnih podataka
- Automatizacija prodaje: Softverska rešenja za automatizaciju ponavljajućih zadataka
- Analitika kupaca: Alati za segmentaciju i personalizaciju prodajnih strategija



Operacije & (4.0)

- Digitalizacija procesa: ERP sistemi za optimizaciju operativnih procesa
- IoT tehnologije: Praćenje i upravljanje opremom u realnom vremenu
- Automatizacija i robotizacija: Automatizovani sistemi za povećanje produktivnosti

Razvoj & (4.0)

- Upravljanje projektima: Digitalne platforme za bolju koordinaciju i praćenje
- Agilne metodologije: Alati za fleksibilnost i brže prilagođavanje
- Kolaborativne platforme: Digitalne platforme za timsku saradnju i inovacije



Business
Development

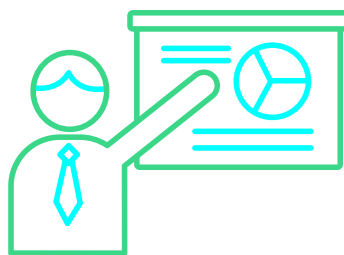
2.1 Prenošćenje znanja

Specijalizovani trening i obuka

- Specijalizovani Treninzi Po Meri Klijenta: Obuke koje su prilagođene specifičnim potrebama i ciljevima klijenta, sa fokusom na relevantne veštine i izazove u njihovom poslovnom okruženju
- Online Kursevi i E-learning (LMS): Korišćenje digitalnih platformi za pružanje kurseva i materijala koji omogućavaju učenje u vlastitom tempu
- Sertifikacijski Programi: Formalni programi koji pružaju zvanične certifikate o stečenim veštinama i znanju

On-the-Job Training (OJT)

- Praktična Obuka na Radnom Mestu (OJT): Angažovanje zaposlenih u stvarnim radnim zadacima i procesima, primenom teorijskih koncepata i tehnika u realnom okruženju
- Job Rotation: Sistem gde zaposleni prolaze kroz različite uloge i zadatke kako bi stekli šire iskustvo i znanje
- Primena u Realnom Vremenu: Zaposleni stiču iskustvo kroz direktno izvršavanje zadataka u operativnom okruženju, koristeći alate kao što su process simulations za unapređenje efikasnosti



Mentorstvo i Coaching

- Mentorstvo: Iskusi profesionalci pružaju savete i podršku mlađim ili manje iskusnim kolegama kako bi im pomogli u razvoju veština i karijere.
- Coaching: Personalizovani pristup koji pomaže pojedincima da postignu specifične ciljeve kroz strukturirane sesije i povratne informacije.
- Kontinuirano Praćenje Performansi i Feedback: Sistematsko praćenje napretka uz korišćenje KPI-eva i performance, uz pružanje povratnih informacija i prilagođavanje obuke za unapređenje kompetencija

Kolaboracija i razmena znanja

- Radni Timovi i Grupe: Saradnja u timovima gde se znanje razmenjuje kroz diskusije, brainstorming i zajedničke projekte
- Komunikacione Platforme: Korišćenje digitalnih alata kao što su Slack, Microsoft Teams ili forum kako bi se olakšala razmena informacija i resursa
- Kolaboracija za Poslovnu Izvršnost: Saradnja među timovima i odeljenjima omogućava razmenu ekspertize i resursa, čime se poboljšava poslovna izvršnost kroz zajedničko rešavanje problema i primenu najboljih praksi



People
Development

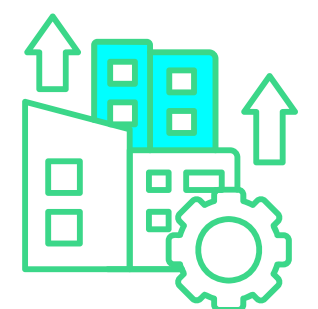
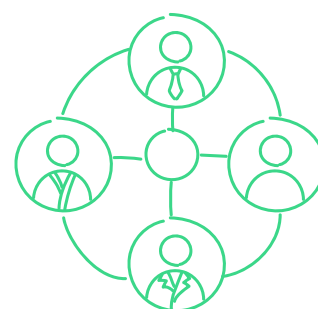
2.2 Poslovna kultura

Promocija vrednosti poslovne kulture

- Osnovne Vrednosti: Temelje se na principima i prioritetima kompanije, kao što su integritet, inovativnost, i društvena odgovornost
- Misija i Vizija: Dugoročni ciljevi i smernice koje vode organizaciju
- Transparentnost kroz otvoreno deljenje informacija
- Redovni timski sastanci za razmenu ideja i informacija
- Korišćenje digitalnih alata za komunikaciju i networkinig

Pravila i procedure Norme i prekse

- Etički Kodeksi: Smernice koje definišu prihvatljivo ponašanje i odnose među zaposlenima
- Poslovni Bonton: Pravila profesionalnog ponašanja i ophođenja unutar i izvan organizacije
- Operativni Procesi: Standardizovane metode i postupci za obavljanje poslova
- Audit i Evaluacija: Redovno praćenje i ocenjivanje procesa kako bi se osigurala usklađenost sa standardima i unapredila efikasnost



Liderstvo i upravljanje motivacija i nagrade

- Stil Vođenja: Način na koji menadžment vodi organizaciju, uključujući participativno ili autokratsko vođenje
- Donošenje Odluka: Procesi i strukture za donošenje strateških i operativnih odluka
- Sistem Nagrađivanja: Struktura nagrada i priznanja za postignuća i doprinos zaposlenih
- Podsticanje Inovacija: Stvaranje okruženja koje motiviše zaposlenike da predlažu nove ideje i unapređenja

Radno okruženje i Gemba

- Fizički Prostor: Organizovanost i raspored radnog prostora koji podstiče produktivnost i saradnju
- Kultura Uvažavanja: Okruženje u kojem se poštuju različitosti i promoviše inkluzivnost
- Praksa "Gemba" stvarno mesto gde se posao obavlja, čime se podstiče direktno angažovanje sa zaposlenima, bolje razumevanje operativnih procesa i identifikacija prilika za unapređenje,



People
Development

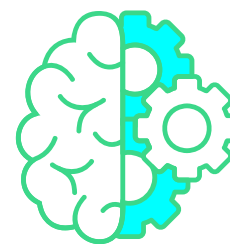
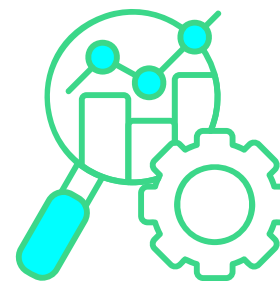
2.3 Razvoj **veština**

Upravljanje vremenom i Organizacijom

- Planiranje i Prioritizacija: Efikasno raspoređivanje resursa i zadatka prema važnosti i rokovima
- Postavljanje Ciljeva: Definisanje i praćenje kratkoročnih i dugoročnih ciljeva
- Upravljanje Rizičnim Situacijama: Brzo reagovanje na promene i neočekivane situacije

Finansijsko upravljanje

- Budžetiranje: Planiranje i kontrola troškova u skladu sa finansijskim ciljevima
- Analiza Finansijskih Izveštaja: Razumevanje i interpretacija izveštaja kao što su bilansi stanja i račun dobiti i gubitka
- Cash Flow i Forecasting: Efikasno upravljanje trenutnim cash flow-om i primena tehnika forecasting-a za predviđanje budućih novčanih potreba, što omogućava pravovremeno donošenje odluka i očuvanje finansijske stabilnosti



Analitičko razmišljanje i Izazovi

- Analiza Podataka: Prikupljanje i interpretacija podataka za donošenje informisanih odluka
- Kreativno Razmišljanje: Razvijanje inovativnih rešenja za kompleksne probleme
- Donosjenje Odluka: Sposobnost donošenja odluka na osnovu analize i procene rizika

Upravljanje promenama

- Planiranje Promena: Razvijanje strategija za efikasno sprovođenje promena u organizaciji
- Upravljanje Otporom: Identifikacija i rešavanje otpora prema promenama kako bi se olakšala tranzicija
- Komunikacija Promena: Jasno i transparentno obaveštavanje zaposlenih o promenama i njihovim uticajima



People
Development

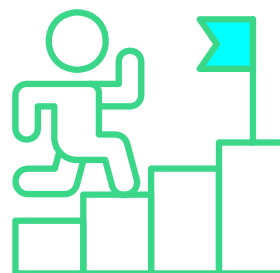
2.4 Komunikacija & liderstvo

Verbalna i neverbalna komunikacija

- Jasno Izražavanje: Precizno i razumljivo prenošenje informacija, ideja i uputstava
- Slušanje i Razumevanje: Aktivno slušanje i interpretacija poruka kako bi se pravilno reagovalo
- Adaptacija Stila: Prilagođavanje komunikacijskog stila prema publici i situaciji.

Pregovaranje i upravljanje konfliktima

- Tehnike Pregovaranja: Upotreba strategija za postizanje dogovora koji je prihvatljiv za sve strane
- Rešavanje Konflikata: Identifikacija uzroka sukoba i primena metoda za njihov efikasan razrešavanje
- Komunikacija u Stresnim Situacijama: Održavanje konstruktivne komunikacije tokom konflikta i pritisaka



Inspiracija i motivacija Tima

- Postavljanje Vizije: Definisanje i deljenje inspirativne vizije koja usmerava tim ka zajedničkim ciljevima
- Prepoznavanje i Nagrađivanje: Prepoznavanje i nagrađivanje uspeha i doprinosa članova tima
- Podsticanje Razvoja: Pružanje podrške i resursa za profesionalni i lični razvoj članova tima

Delegiranje i Teamworking

- Efikasno Delegiranje: Pravilno dodeljivanje zadataka uz jasno definisanje odgovornosti i rokova
- Praćenje Napretka: Redovno praćenje i evaluacija napretka članova tima u vezi sa dodeljenim zadacima
- Razvijanje Timskih Veština: Organizovanje aktivnosti i obuka koje poboljšavaju timsku dinamiku i saradnju



People
Development

1. Razvoj poslovanja



1.1 Konsalting

1.2 Kontroling

1.3 Implementacija

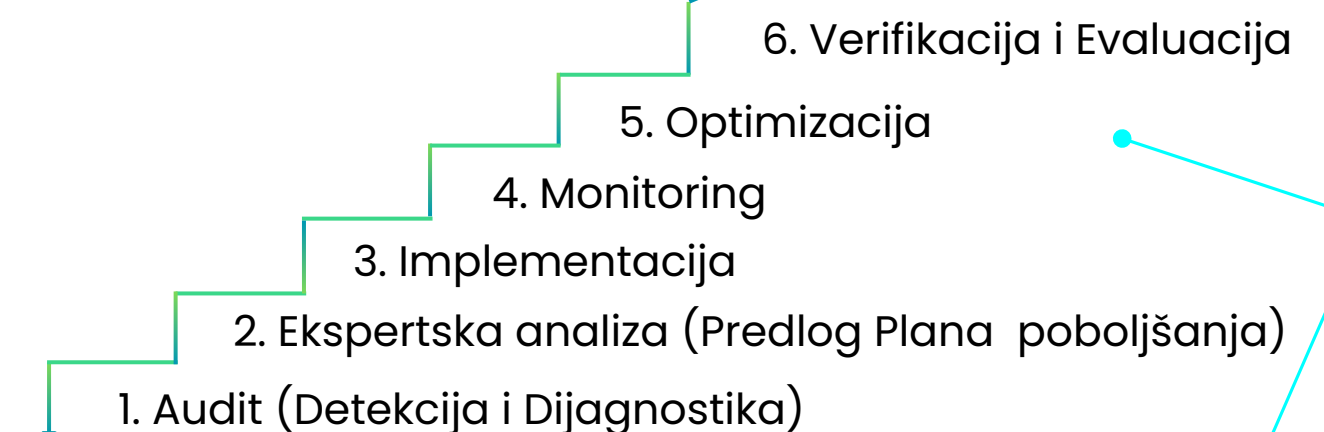
1.4 Digitalna transformacija(4.0)



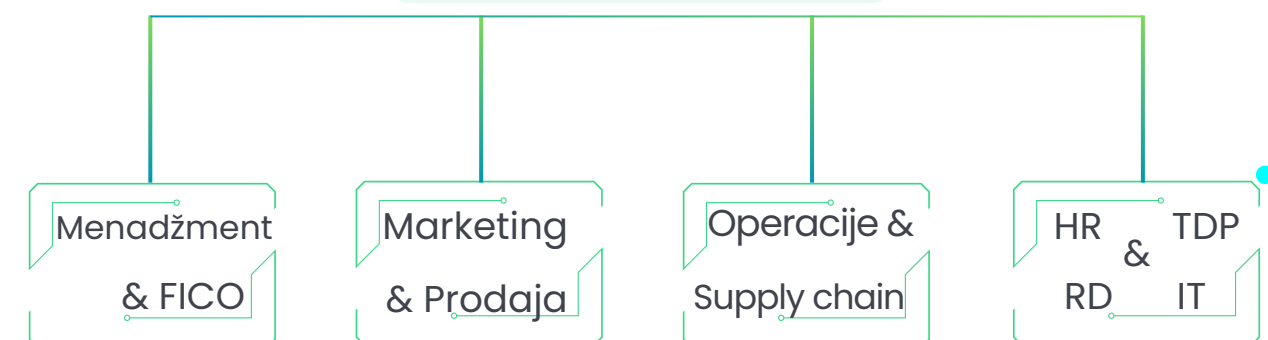
Business
Development

Katalog proizvoda i usluga

Metodologija od 360° u 6 koraka



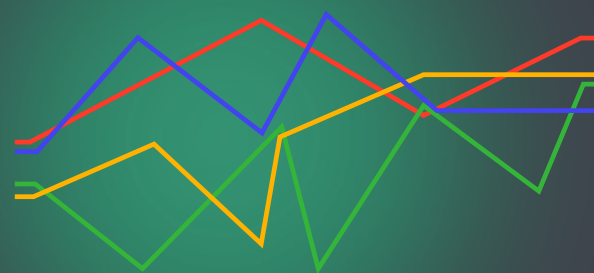
Oblasti delovanja



Business
Development



1. Razvoj poslovanja



1.1 Konsalting

1.2 Kontroling

1.3 Implementacija

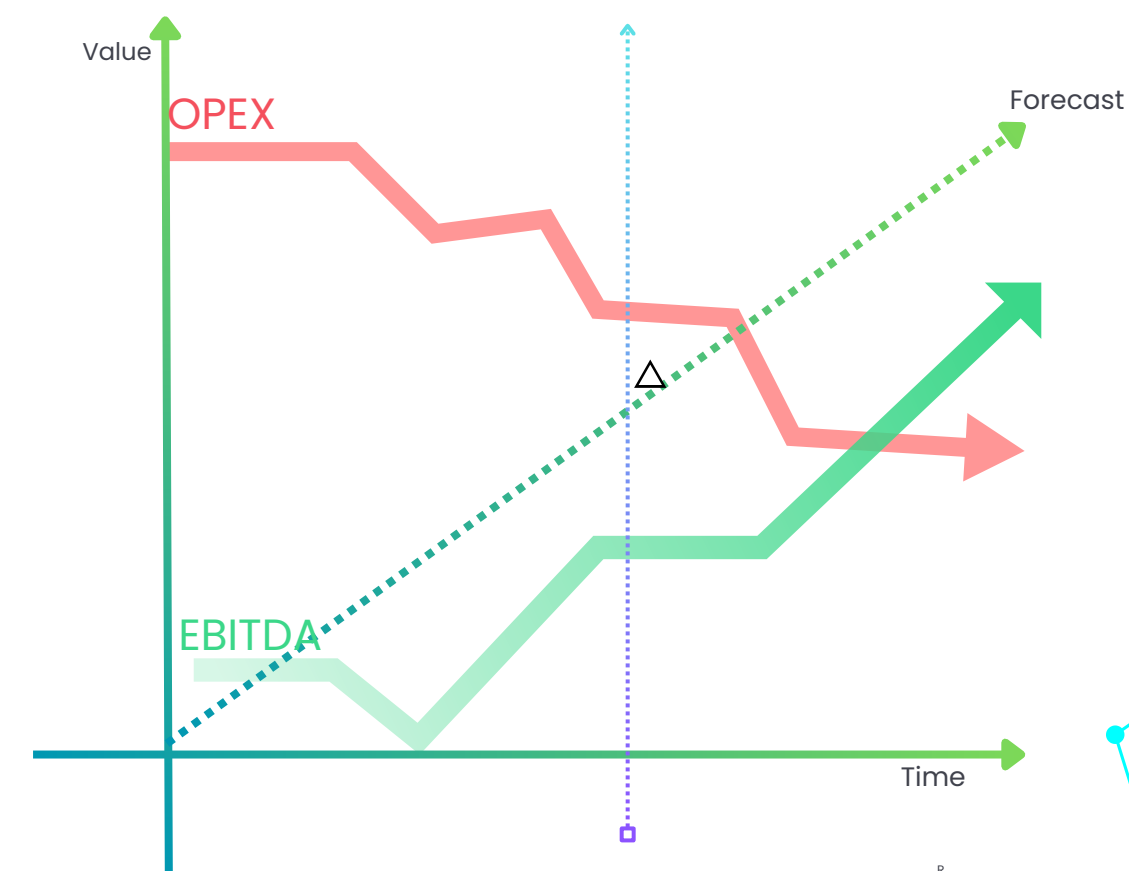
1.4 Digitalna transformacija(4.0)



Business
Development

Katalog proizvoda i usluga

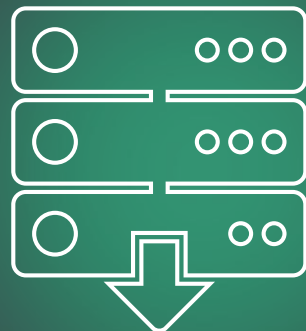
Veća EBITDA manji OPEX



Business
Development



1. Razvoj poslovanja



1.1 Konsalting

1.2 Kontroling

1.3 Implementacija

1.4 Digitalna transformacija(4.0)



Business
Development

Katalog proizvoda i usluga

1. Transformacija procesa:

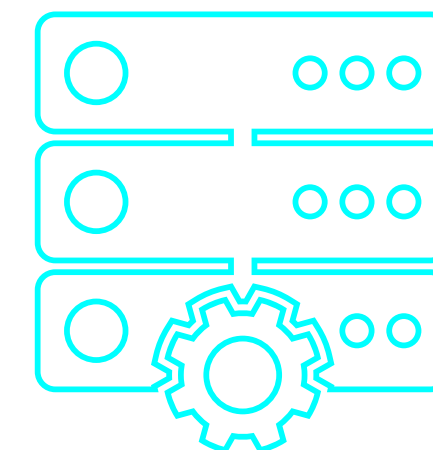
Razvijanje i usklađivanje procedura prema dogovorenim rešenjima.

2. Tehnička primena:

Uvođenje i prilagođavanje tehničkih rešenja u operativne sisteme.

3. Organizacijska primena:

Uvođenje novih organizacijskih struktura i procedura



4. Obuka zaposlenih:

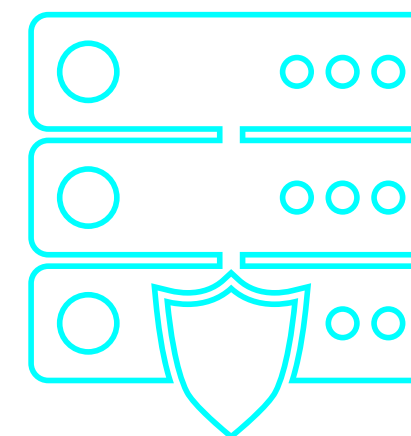
Edukacija zaposlenih o novim procesima i alatima

5. Kontrola nakon implementacije:

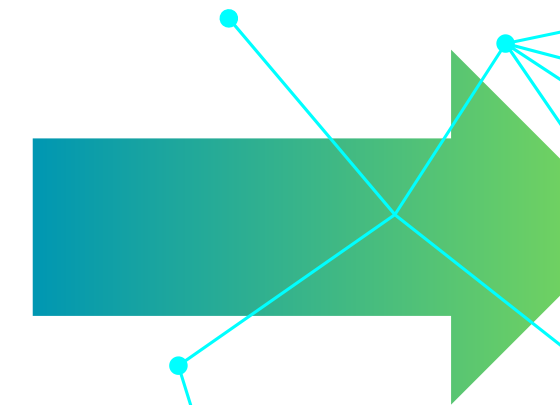
Praćenje i evaluacija učinkovitosti primenjenih rešenja

6. Mere poboljšanja:

Preduzimanje koraka za dalja poboljšanja i optimizaciju procesa



Business
Development



1. Razvoj poslovanja

1.1 Konsalting

1.2 Kontroling

1.3 Implementacija

1.4 Digitalna transformacija(4.0)



Business
Development

Katalog proizvoda i usluga

DigiKon

Test digitalne konkurentnosti kompanije

ERP

CRM

B2B

B2C

WMS+

DMS+

XLS- BI

AI



Business
Development

Katalog proizvoda i usluga

TOP 20 Obuka

Menadžment

- /Za nivo
- TOP Mng
 - Middle Mng,
 - Operativni Mng
 - First-Line Mng
 - Projektni Mng

1. Liderstvo i timski rad
2. P.L.O.C
3. Finansijsko upravljanje i kontroling
4. IBCS® standardi i izveštaji
5. Komunikacione veštine

Prodaja

- /Za kanal
- Direktna prodaja
 - Retail i Distribucija
 - ColdCall,
 - e-commerce
 - B2B -B2C

1. Tehnike prodaje
2. Upravljanje odnosima sa kupcima (CRM) i prodajni podsticaji
3. Veštine pregovaranja
4. Koraci prodaje
5. Sales Capability

Operacije

- /Za oblast
- Proizvodnja
 - Logistika
 - Supply chain
 - Nabavka
 - Servis i podrška
 - Reklamacije

1. Lean Sistem
2. Kaizen Metodologija
3. Lean Six Sigma (LSS)
4. 5 S i QCD model
5. Gemba

Razvoj

/Za vrhunske performanse

- ★ MNG Akademija
- ★ Akademija Prodaje
- ★ Akademija - TTT
- ★ Akademija -ProFound Impakt
- ★ ProActive Business Integrator



People
Development

2. Razvoj poslovnosti



Prenošenje znanja 2.1

Poslovna Kultura 2.2

Razvoj veština 2.3

Komunikacija i liderstvo 2.4



People
Development

Katalog proizvoda i usluga

Poslovna kultura ima snažan uticaj na motivaciju zaposlenih, njihovo zadovoljstvo, produktivnost, i generalni uspeh organizacije
Dobro definisana i pozitivna poslovna kultura može pomoći organizaciji da privuče i zadrži talentovane ljude, te da postigne svoje poslovne ciljeve

TOP 10 Obuka

Poslovna kultura kroz obuke

1. Vrednosti i uverenja

- Vizija, Misija, Vrednost, integritet, inovativnost i odgovornost.

2. Norme i pravila ponašanja

- Politika radnog mesta i delokruga, korišćenje resursa, dress code, politika privatnosti i interesa, diskriminacije i mobinga

3. Komunikacija i poslovna korespondencija

- formalni kanali (sastanci, e-mailovi, DC, DCO, miting, briefing, share point, reminder...) i neformalne kanale (razgovori među kolegama).

4. Etički standardi

- Kodeks ponašanja, integritet, inovativnost i odgovornost, poštenje, transparentnost

5. Radno okruženje

- Fizičko i psihičko okruženje, uređenje radnog prostora, dostupnost resursa i opšta radna atmosfera

6. Politike i procedure

- Formalne politike i procedure, radni procesi, prava i obaveze zaposlenih.

7. Lični i profesionalni razvoj

- Obuke, Treninzi, Stručna usavršavanja, mentorstvo, Team building, Onboarding

8. Organizacioni rituali i simboli

- Tradicije, događaji, i simboli koji su specifični za organizaciju i koji doprinose jedinstvenom identitetu organizacije.

9. Inovativnost i spremnost na promene

- Stav organizacije prema inovacijama, eksperimentisanju i prilagodljivosti na tržišne promene.

10. Poslovni Bonton



People
Development

2. Razvoj poslovnosti



Prenošenje znanja 2.1

Poslovna Kultura 2.2

Razvoj veština 2.3

Komunikacija i liderstvo 2.4



People
Development

Katalog proizvoda i usluga

TOP 10 Obuka

Menadžerske veštine

1. First time Manager
2. Total Flow Management
3. Savremeni menadžer 1
4. Savremeni menadžer 2
5. P.L.O.C
6. Stvarnje tima visokih performansi
7. Veštine vođenja ljudi
8. Kontroling
9. Profesionalne prodajne veštine
10. Akademija MNG

Savremene veštine

1. Diversity, Equity and Inclusion (DEI)
2. Growth mindset
3. Inclusive mindset
4. Rezilijentnost
5. Wellbeing
6. IKIGAI – pronadite životnu svrhu
7. DISC profil ličnosti
8. Upravljanje stresom i BurnOut
9. YOLO & Helio Boomer
10. Emocionalna inteligencija

Operacije

1. Lean upravljanje
2. Kaizen
3. 5S metoda
4. Upravljanje lancem snabdevanja
5. Logistika i distribucija
6. Optimizacija procesa
7. Kontrola kvaliteta
8. Upravljanje zalihama
9. Analiza poslovnih podataka
10. Upravljanje nabavkama

Razvoj

1. Strateško planiranje
2. Analitičko razmišljanje
3. Vođenje projekata
4. Inovativno razmišljanje
5. Upravljanje promenama
6. Kreiranje i sprovođenje vizije
7. Razvoj talenata i mentorstvo
8. Finansijska pismenost
9. Pregovaračke veštine
10. Digitalna pismenost



People
Development

2. Razvoj poslovnosti



Prenošenje znanja 2.1

Poslovna Kultura 2.2

Razvoj veština 2.3

Komunikacija i liderstvo 2.4



People
Development

Katalog proizvoda i usluga

TOP 20 Obuka

Komunikacija

1. Fenomenologija savremene komunikacije ili 15 sekundi pažnje na sadržaju
2. DISC model ličnosti i komunikacija
3. Osnovne veštine komunikacije
4. Aktivno - Efikasno slušanje
5. Komunikacija u timu
6. Upravljanje konfliktima
7. Javno nastupanje
8. Pisanje poslovnih pisama i mejlova
9. Pregovaračke veštine
10. Komunikacija u prodaji
11. Interpersonalne veštine
12. Komunikacija u kriznim situacijama
13. Međukulturalna komunikacija
14. Komunikacija u vođenju sastanaka
15. Komunikacija sa teškim sagovornicima
16. Emocionalna inteligencija u komunikaciji
17. Feedback (povratna informacija)
18. Komunikacija u projektima
19. Digitalna komunikacija
20. Komunikacija sa medijima

Liderstvo

1. Liderstvo-1.1
2. Situaciono liderstvo
3. Transformaciono liderstvo
4. Timsko liderstvo
5. Liderstvo na drugačiji način
6. Veštine vođstva 1.1
7. Veštine vođstva- Napredni nivo.1.2
8. Voditi, motivisati i inspirisati – obuka za veštine vođstva
9. Osnovne veštine liderstva
10. Strateško planiranje
11. Upravljanje timom
12. Donošenje odluka
13. Motivacija i inspiracija tima
14. Razvoj lidera u organizaciji
15. Upravljanje promenama
16. Emocionalna inteligencija za lidere
17. Liderstvo kroz primer
18. Efikasna komunikacija za lidere
19. Upravljanje konfliktima
20. Kreativno rešavanje problema

Komunikacija i liderstvo 2.4



People
Development

2. Razvoj poslovnosti



Prenošenje znanja 2.1

Poslovna Kultura 2.2

Razvoj veština 2.3



People
Development



ProActive

SMART VISION