

POPIS TRENINGA

UPRAVLJANJE

1. Informacijske tehnologije – pomoć ili teret
2. Upravljanje kriznim situacijama – brzina, ali oprez
3. Poslovna etika
4. Timski rad – Stvarnost ili mit
5. Lider ili menadžer - postoji li dilema
6. Odnos strateškog i operativnog u upravljanju poslovanjem
7. Poslovna strategija od vizije do operacionalizacije

MENADŽERSKE VJEŠTINE (SOFT SKILLS)

1. Upravljanje vremenom – Može li si netko priuštiti trošenje vremena
2. Prepoznavanje i uvažavanje osobnosti – Temelj uspješnog upravljanja ljudima
3. Kako da neslaganje ne preraste u konflikt
4. Postavljanje ciljeva i praćenje njihove realizacije
5. Komunikacija kao preduvjet uspjeha
6. Ispravni ton za poduzetnike i menadžere
7. Stilovi vođenja zaposlenika
8. Motiviranje zaposlenika
9. Win-Win za dugoročni uspjeh

PRODAJA

1. Pridobivanje kupaca
2. Kako uspješno organizirati prodaju
3. Planiranje i praćenje prodaje
4. Strateško upravljanje kupcima
5. Komunikacijske vještine u prodaji
6. Vještine pregovaranja
7. E-mail i pismo kao prodajni alat

FINANCIJE I KONTROLING

1. Ključni pokazatelji uspješnosti poslovanja
2. Izrada i planiranje budžeta

ODNOSI S KLIJENTIMA

1. Klijent želi biti oduševljen
2. Profesionalno ophođenje s reklamacijama
3. Učiniti kupca korisnikom a korisnika partnerom
4. Stalni klijenti kupuju više – kako pridobiti i zadržati klijenata

PLANIRANJE

1. Poslovni plan
2. Strateško pripremanje poduzeća za budućnost
3. Poslovno planiranje - preduvjet održivog poslovnog uspjeha

MARKETING

1. Izrada marketing plana
2. Uspješan marketing malog poduzeća
3. Upravljanje robnim markama u malom poduzeću
4. Strategija cijena
5. Uspješno pozicioniranje proizvoda na tržištu
6. Analiza tržišta - unutarnji i vanjski izvori

LOGISTIKA

1. Logistika kao strateška poslovna funkcija poduzeća
2. Informatička potpora logističkim procesima