

PROGRAM

POSLOVNA KOMUNIKACIJA

1. O programu

Kome je trening je namenjen		
Viši menadžment	Srednji menadžment	Prva linija menadžera
Prodajni tim	Nabavka	Službe podrške

Cilj treninga
<p>Cilj programa je da se polaznici oposobe da na pravilan način poslovno komuniciraju, kako interno tako i eksterno. Razvija im se verbalna i neverbalna komunikacija, proaktivno slušanje, veštine postavljanja pravih kao i davanje pravih odgovora u zavisnosti od situacije.</p> <p>Razvija im razumevanje važnosti prepoznavanja različitih komunikacionih stilova kao i njihova upotreba, a sve u cilju povećanja poslovnog uticaja.</p> <p>Krajnji cilj je poboljšanje poslovne komunikacije unutar organizacije, ali i izvan, komunikacionih stilova i veština.</p>

Kompetencije nakon treninga
<ul style="list-style-type: none">Prepoznavanje dobrih i loših strana u komunikacijiRazumevanje značaja važnosti dobre komunikacijeRazumevanje važnosti dobrog slušanja i prelazak u zonu proaktivnog slušanjaPostavljanje pravih pitanjaDavanje pravih odgovoraDavanje feedback-aMogućnost dobre komunikacije sa prepostavljenimRazvoj tima kroz dobru poslovnu komunikacijuPrepoznavanje važnosti neverbalne komunikacijeKako komunicirati sa teškim klijentimaPrepoznavanje važnosti Emocionalne inteligencije i njenog korišćenje u komunikacijiKako komunicirati na poslovnom sastankuKako razvijati svoje ljude u cilju poboljšanja poslovne komunikacijeKako da rešavamo konflikte u komunikacionom procesu

Efekat treninga
<p>Efekat treninga je da kompanija u prodaji dobija veliki broj pojedinaca sposobljenih da na pravi, poželjan način komunicira u organizaciji i na taj način se ostvari bolja sinergija u timu. Polaznici prolaze kroz mnoštvo praktičnih vežbi gde mogu u realnim situacijama da sagledaju greške u komunikacionom procesu, kako kod sebe tako i kod drugih, i kroz vežbanja nauče kako da te greške izbegnu.</p> <p>Dobra komunikacija na poslovnom sastanku, davanje feedback-a, pravilna komunikacija sa zaposlenima ali i sa šefom, komunikacija sa teškim klijentima, pravilno slušanje ali i davanje pravih odgovora su teme nakon kojih polaznici programa jednostavno počinju na potpuno drugačiji način da shvataju i posmatraju komuniciranje i poslovanje.</p> <p>Jednostavno sve je u dobroj komunikaciji i ljudi nakon ovog programa i sami dolaze do ovog zaključka i na taj način počinju i da posluju.</p>

2. Šta se programom razvija kod polaznika

EFIKASNA KOMUNIKACIJA	KOMUNIKACIJA SA TEŠKIM KLIJENTIMA	KOMUNIKACIJA NA SASTANKU	NEVERBALNA KOMUNIKACIJA
DAVANJE FEEDBACK-A	ORIJENTISANOST NA REZULTAT	EMOCIONALNA INTELIGENCIJA U KOMUNIKACIJI	TIMSKA INTERAKCIJA

3. Informacije o programu

PRUŽALAC USLUGE:	Centar za edukaciju IMPLEMENTACIJA ZNANJA dr Bojan Kostandinović
Biografija trenera sa fotografijom (link):	www.bojankostandinovic.com https://www.linkedin.com/in/bojan-kostandinovic-phd-1175b721/
Tip treninga:	<input type="radio"/> Inhouse <input type="radio"/> Otvoreni trening <input type="radio"/> Konferencija <input type="radio"/> Webinar
Trajanje treninga (broj dana):	2
Broj polaznika	<input type="radio"/> Maksimalno 15 ljudi
Sertifikat o poхаđаном програму	<input type="radio"/> Da
Follow-up nakon programa	<input type="radio"/> Da

4. Literatura



5. Biografija predavača – dr Bojan Kostandinović



Dr Bojan Kostandinović je doktor ekonomskih nauka iz oblasti strategijskog menadžmenta, magistar tehničkih nauka iz oblasti industrijskog inženjerstva i diplomirani inženjer mašinstva iz oblasti motornih vozila.

Dugi niz godina intenzivno se, kako teoretski tako i praktično, interesuje za oblast ekonomije i menadžmenta, pre svega za pitanja strategijskog menadžmenta, *Change management-a*, *Blue Ocean* strategije, organizacije kompanija, upravljanja, liderstva, konkurentnosti, savremenih menadžerskih metodologija, odnosa sa kupcima, pitanja u vezi tržista, prodaje i marketinga. Doktorsku disertaciju je odbranio 2011. godine.

Bio je zaposlen u automobilskoj industriji, više od četiri godine kao rukovodilac prodaje u kompaniji Mercedes-Benz SCG, čerki firmi automobilskog giganta Daimler AG iz Štutgarta, a nakon toga pet godina u Fiat-ovim i Renault Nissan dilerstvima u Beogradu gde je bio zadužen za prodajne, postprodajne i marketinške aktivnosti, implementaciju strategija kompanija, strategijski razvoj start-up organizacija, organizovanje i edukaciju kompanijskih timova.

Konsultant je kompanije IPIK iz Beograda, sertifikovani sudski veštak iz oblasti mašinske tehnike.

Predavao je na Fakultetu za inženjerski menadžment u Beogradu na master studijama predmet Upravljanje rizicima u savremenim organizacijama. Održao je veliki broj gostujućih predavanja studentima na Mašinskom fakultetu Univerziteta u Beogradu, FEFA i Fakultetu za menadžment Univerziteta Singidunum, Fakultetu za poslovne studije u Banja Luci kao i Fakultetu za sportski menadžment u Beogradu. Na temu strategije, strategijskog menadžmenta, savremenih menadžerskih koncepata i Balanced Scorecard-a već godinama održava seminare u Privrednoj komori Srbije, Privrednoj komori Beograda kao i u Centru za unapredjenje korporativnog upravljanja u Republici Srpskoj.

Partner je i predavač u Mokrogorskoj školi menadžmenta, osnivač i vlasnik Centra za edukaciju „Implementacija znanja“.

Napisao je i objavio u uglednim domaćim i stranim časopisima veliki broj naučnih radova iz oblasti mašinstva, menadžmenta, savremenih menadžerskih koncepata, liderstva, strategijskog i organizacionog razvoja kompanija. Njegova predavanja su do sada slušali menadžeri iz kompanija kao što su AIR Srbija, Aerodrom „Nikola Tesla“, Pharma Swiss (Valeant), Gazprom, SGS Swiss, Generali osiguranje, Telekom Srbija, Telekom Republika Srpska, Pošta Srbije, Nelt, Keprom, Aksa, NIS, Metalac, Mainstream, Netcast, Delta, FAS, Victoria Group, Millennium team, KBC banka, Keprom, Vojvodjanska banka, JP EPS, Elixir group, Takovo osiguranje, Novkabel, Credit Agricole, RPK Valjevo, ETA, NS Seme, Flux technology, Zavod za udžbenike, Pharanova, Comtrade, Energoprojekt, Ekonomski institut, Fruvita, IBM, Lilly, Uniqa osiguranje, AK Kompresor, Hleb i kifle, Avitalagro, Dr Oetker itd.

Uporedo sa školovanjem na Mašinskom fakultetu imao je i zapaženu internacionalnu profesionalnu sportsku karijeru. Odbojku je u periodu od 1991. do 1999. godine profesionalno igrao u najvećim jugoslovenskim klubovima - OK „Partizan“ i OK „Crvena Zvezda“, za koje je odigrao 420 oficijalnih utakmica (dres OK „Partizan“ branio je 260 puta, dok je dres OK „Crvena Zvezda“ branio 160 puta). Godine 1999. karijeru nastavlja u inostranstvu gde ostaje do 2006. godine i igra za najveće klubove u Grčkoj, Poljskoj, Francuskoj i Libanu. Osvajač je Kupa Jugoslavije 1997. godine i Super Kupa Libana 2006. godine, bio je Vicešampion Poljske i Francuske, kao i višestruki Vicešampion Jugoslavije. Učestvovao je 8 sezona u takmičenjima Kupova Evrope, 2 sezone u Ligi Šampiona Evrope, takmičio se na Univerzijadi u Japanu i Kupu Arapije u Siriji. Nastupao je za nacionalnu selekciju Jugoslavije više od 20 puta. Proglašen je za sportistu decenije Opštine Zaječar.

Od 2011-2018. godine član je Upravnog odbora OK „Crvena Zvezda“, član Udruženja odbojkaških klubova prve lige Srbije i Član Skupštine sportskog društva „Crvena Zvezda“. Nosilac je plakete „Moj klub“ koju OK „Crvena Zvezda“ dodeljuje zaslužnim igračima.

Oženjen je suprugom Bojanom sa kojom ima dva sina, Relju i Savu.

6. Reference predavača

