



GoodEnergy
AKADEMIJA

MARKETING



Pronađite prave kupce i budite njihov prvi izbor.

PRODAJA



Pretvorite interes u kupovinu i gradite poverenje.

PREGOVARANJE



Ostvarite bolje uslove i jačajte svoju poslovnu poziciju.

FINANSIJE



Razumite brojke koje oblikuju rast i profit.

ČETIRI STUBA BIZNISA

Marketing • Prodaja • Pregovaranje • Finansije

Osnove stabilnog poslovanja

MARKETING - SVETIONIK I MAGNET ZA KUPCE

PRODAJA KOJA POKREĆE RAST

PREGOVARANJE KOJE GRADI POZICIJU

FINANSIJE ZA PREDUZETNIKE I NEFINANSIJERE

4 MODULA | 4 DANA OBUKE | 3 SATA PO MODULU

AGENDA OBUKE

Good Energy Akademija
TEMERINSKA 111, 21000 NOVI SAD



Advise Institute

www.goodakademija.rs
E-mail: academy@energynet.rs
Mob: +381 66 290 130

ČETIRI STUBA BIZNISA

Osnove stabilnog i održivog poslovanja

O programu

Mala i srednja preduzeća danas posluju u okruženju koje se menja brže nego ikada ranije. Kupci su informisaniji, konkurencija je intenzivnija, troškovi poslovanja rastu, a donošenje kvalitetnih odluka postaje jedan od najvažnijih faktora dugoročnog uspeha.

Istovremeno, veliki broj vlasnika i menadžera svakodnevno donosi desetine važnih poslovnih odluka oslanjajući se pre svega na kvalitetne informacije, iskustvo, operativne izazove ali i na intuiciju i osećaj. Česta situacija je da mnoge kompanije imaju kvalitetne proizvode i usluge, vredne zaposlene i veliki potencijal, ali ne ostvaruju rezultate koje bi realno mogle da postignu.

Program „4 stuba biznisa“ nastao je sa idejom da objedini četiri poslovne oblasti koje imaju najveći uticaj na rast, profitabilnost i dugoročnu održivost svakog biznisa:

- 1. Marketing** – kako privući prave kupce i izgraditi prepoznatljivu tržišnu poziciju;
- 2. Prodaja** – kako interesovanje kupaca pretvoriti u prihod i dugoročne poslovne odnose;
- 3. Pregovaranje** – kako postići bolje poslovne uslove i zaštititi vrednost svog rada;
- 4. Finansije** – kako razumeti poslovne brojke i donositi kvalitetnije poslovne odluke.

Svaki modul može se pohađati samostalno, ali zajedno čine jedinstven sistem poslovnih znanja koji pomaže vlasnicima i menadžerima da sagledaju svoje poslovanje kao međusobno povezan sistem, u kojem svaka odluka utiče na rezultate cele kompanije.

Svrha programa

Svrha programa je da vlasnicima i menadžerima malih i srednjih preduzeća omogući praktična znanja, alate i modele koji će im pomoći da sigurnije upravljaju poslovanjem, donose kvalitetnije odluke i unaprede rezultate svoje kompanije.

Program je zasnovan na praktičnim primerima iz poslovne prakse, interaktivnim diskusijama, vežbama i konkretnim alatima koje polaznici mogu primeniti odmah po završetku obuke.

Način rada

Program je organizovan kroz četiri nezavisna modula u ukupnom trajanju od 12 sati. Svaki modul kombinuje kratka teorijska objašnjenja, primere iz poslovne prakse, praktične vežbe, grupne diskusije, kako bi polaznici stečena znanja mogli odmah da primene u svom poslovanju.

Cilj nije samo prenos informacija, već razvoj načina razmišljanja koji omogućava bolje upravljanje biznisom i dugoročno stvaranje vrednosti.



MARKETING – SVETIONIK I MAGNET ZA KUPCE

Opis modula

Uspešan marketing danas nije pitanje većeg budžeta ili većeg broja objava na društvenim mrežama, već sposobnosti da kompanija razume svoje kupce, jasno se diferencira od konkurencije i izgradi sistem koji kontinuirano privlači nove poslovne prilike.

Ovaj modul pruža praktičan okvir za razumevanje savremenog marketinga i njegovog uticaja na rast prihoda, razvoj tržišne pozicije i dugoročnu konkurentsku prednost. Kroz konkretne primere i praktične vežbe polaznici će naučiti kako da definišu vrednosnu ponudu, unaprede komunikaciju sa tržištem i kreiraju jednostavan marketinški plan primenljiv u sopstvenom poslovanju.

Ishodi učenja

Po završetku modula polaznici će biti u stanju da:

- razumeju kako marketing doprinosi rastu poslovanja i profitabilnosti;
- identifikuju ciljna tržišta i definišu jasnu vrednosnu ponudu;
- unaprede komunikaciju sa kupcima kroz jasne i relevantne poruke;
- izrade jednostavan marketinški plan za narednih 90 dana.

Kome je modul namenjen

Modul je namenjen:

- vlasnicima malih i srednjih preduzeća;
- preduzetnicima;
- direktorima i menadžerima;
- zaposlenima u prodaji i marketingu;
- svima koji žele da unaprede poslovne rezultate, vidljivost i tržišnu poziciju svog biznisa.

Predavač:

Prof. Dr Dušan Stojaković

Jedan je od značajnijih domaćih stručnjaka u oblasti marketinga, komunikacija i održivog poslovanja. Kao univerzitetski profesor, autor stručnih publikacija i konsultant, već dugi niz godina povezuje akademska znanja sa savremenom poslovnom praksom. Njegova profesionalna interesovanja obuhvataju marketing, brendiranje, digitalnu transformaciju, ESG i održivi razvoj, a za doprinos ovoj oblasti dobitnik je više domaćih i međunarodnih priznanja. Pored akademske karijere, aktivno je angažovan na rukovodećim pozicijama u međunarodnom poslovnom okruženju, što njegovim predavanjima daje snažnu praktičnu dimenziju. Koautor je nekoliko knjiga, od kojih izdajamo „365 marketing termina“ koja donosi pregled savremenog marketing jezika kroz 365 ključnih termina i približava ga profesionalcima.



MARKETING – SVETIONIK I MAGNET ZA KUPCE

13.45 - 14.00	REGISTRACIJA
14.00 - 15.30 (90)	Razumevanje tržišta i pozicioniranje biznisa • Marketing kao pokretač rasta - Zašto marketing danas odlučuje o rastu biznisa? • Marketing kao poslovna funkcija, a ne samo promocija • Najčešće marketinške zablude malih i srednjih biznisa • Veza između marketinga, prodaje i finansijskih rezultata • Kako kupci danas donose odluke? • Promene u ponašanju kupaca • Putanja kupca (Customer Journey) • Poverenje kao nova valuta tržišta • Diferencijacija – zašto kupac bira baš vas? • Razlika između proizvoda i vrednosti • Kreiranje jedinstvene tržišne pozicije • Najčešće greške u komunikaciji vrednosti • Marketing poruka koja privlači pažnju • Kako definisati jasnu vrednosnu ponudu? • Komunikacija koristi umesto karakteristika • Primeri dobre i loše marketinške komunikacije • <i>Vežba: „Zašto bi kupac izabrao baš mene?“</i>
15.30 - 15.45	PAUZA
15.45 - 17.15 (90)	Marketing koji donosi poslovne rezultate • Marketing sistem za privlačenje kupaca • Kanali i dodirne tačke sa kupcima • Kako izabrati prave marketinške aktivnosti? • Razlika između taktike i strategije • Sadržaj koji gradi poverenje • Zašto sadržaj prodaje pre nego što prodaja počne? • Edukacija kao marketinški alat • Lični brend i ekspertiza u funkciji biznisa • Povezivanje marketinga i prodaje • Kada marketing prestaje, a prodaja počinje? • Lead, prilika i kupac • Kako marketing podržava prodajni proces? • Kako meriti uspešnost marketinških aktivnosti? • Najvažniji marketinški pokazatelji • Šta meriti, a šta ignorisati? • Marketing kao investicija, a ne trošak • Izrada jednostavnog marketinškog plana • Fokus na narednih 90 dana • Prioriteti i raspodela resursa • Praktičan okvir za male i srednje biznise • <i>Vežba: „Moj marketing plan za narednih 90 dana“</i>



PRODAJA KOJA POKREĆE RAST

Opis modula

Bez obzira na kvalitet proizvoda ili usluge, poslovni uspeh zavisi od sposobnosti kompanije da pretvori interesovanje kupaca u dugoročne poslovne odnose. Savremena prodaja više nije usmerena na "ubediti kupca", već na razumevanje njegovih potreba, izgradnju poverenja i kreiranje vrednosti.

Kroz ovaj modul polaznici će usvojiti praktične tehnike vođenja prodajnog razgovora, upravljanja prigovorima, pregovaranja o vrednosti i zatvaranja prodaje, uz fokus na dugoročno povećanje prihoda i profitabilnosti.

Ishodi učenja

Po završetku modula polaznici će biti u stanju da:

- razumeju psihologiju savremenog kupca;
- vode strukturiran i efikasan prodajni razgovor;
- uspešno odgovaraju na prigovore kupaca;
- povećaju stopu uspešno zaključenih prodaja.

Kome je modul namenjen

Modul je namenjen:

- vlasnicima kompanija;
- direktorima prodaje;
- komercijalistima i prodajnim timovima;
- preduzetnicima;
- svima koji žele da unaprede prodajne rezultate.

Predavač:

Sava Crnogorac

Sava Crnogorac je iskusan poslovni lider sa višegodišnjim iskustvom u oblasti prodaje, komercijalnog menadžmenta i razvoja poslovanja. Profesionalnu karijeru gradio je na rukovodećim pozicijama u kompanijama Procter & Gamble, Reckitt i Nelt – vodećim međunarodnim, poslovnim sistemima u Evropi. Tokom karijere stekao je bogato iskustvo u vođenju prodajnih organizacija, razvoju tržišta, upravljanju ključnim kupcima i kreiranju strategija koje su rezultirale održivim rastom prodajnih performansi.

Danas je angažovan kao Executive Interim Director u kompaniji EIM Adriatic, međunarodnoj konsultantskoj kući specijalizovanoj za privremeni izvršni menadžment, poslovne transformacije i unapređenje performansi kompanija. U svom radu fokusiran je na komercijalnu transformaciju, razvoj prodajnih strategija, Go-to-Market modele i povećanje poslovne efikasnosti.

PRODAJA KOJA POKREĆE RAST

13.45 - 14.00	REGISTRACIJA
14.00 - 15.30 (90)	Razumevanje savremene prodaje - Uvod, upoznavanje i definisanje očekivanja • Psihologija kupca • Emocija i logika u procesu donošenja odluka • Pet faza kupovne odluke • Četiri tipa kupaca • Veština postavljanja pitanja i aktivnog slušanja • Struktura uspešnog prodajnog razgovora - Prodajni proces • Šest koraka uspešnog prodajnog procesa • Kako karakteristike proizvoda pretvoriti u koristi za kupca? • Storytelling u prodaji • Efikasno odgovaranje na prigovore • Zašto nastaju prigovori • Tehnike odgovaranja • Najčešće greške
15.30 - 15.45	PAUZA
15.45 - 17.15 (90)	Prodaja koja povećava profit • Prodaja kroz vrednost • Matematika popusta: Zašto cenu ne smemo lako sniziti? • Izgradnja poverenja u prodajnom procesu • Primena principa uticaja u prodaji (Cialdini) • Zatvaranje prodaje • Signali kupovine • Tehnike zatvaranja • Follow-up - Prodaja se često dešava posle prvog "ne" • Dugoročni odnosi sa kupcima • Poverenje - Izgradnja kredibiliteta kroz doslednost i ispunjena obećanja. • Lojalnost - Kako zadržati kupce i povećati njihovu dugoročnu vrednost. • Preporuke - Pretvaranje zadovoljnih kupaca u promotere vašeg biznisa. • <i>Grupna vežba: „Prodajni razgovor u praksi“</i> • Zaključci, ključne poruke i pitanja učesnika

A photograph showing a group of business professionals in an office setting. In the foreground, a man in a white shirt and a woman in a blue shirt are shaking hands. In the background, another woman in a white shirt is holding a folder, and a man in a blue shirt is standing with his arms crossed.

PREGOVARANJE KOJE GRADI POZICIJU

Opis modula

Pregovaranje predstavlja jednu od najvažnijih poslovnih veština jer utiče na profitabilnost, kvalitet poslovnih odnosa i dugoročnu konkurentsku poziciju kompanije. Uspešni pregovarači ne oslanjaju se na improvizaciju već na kvalitetnu pripremu, razumevanje interesa druge strane i primenu proverenih pregovaračkih tehnika. Kroz praktične primere i simulacije polaznici će razviti veštine koje im omogućavaju da postižu bolje poslovne dogovore uz očuvanje partnerskih odnosa.

Ishodi učenja

Po završetku modula polaznici će biti u stanju da:

- kvalitetnije planiraju poslovne pregovore;
- koriste ključne pregovaračke taktike;
- upravljaju pritiskom i konfliktima tokom pregovora;
- postignu održive dogovore koji stvaraju vrednost za obe strane.

Kome je modul namenjen

Modul je namenjen:

- vlasnicima kompanija;
- direktorima i rukovodiocima;
- prodajnim timovima;
- menadžerima nabavke;
- svima koji svakodnevno pregovaraju sa kupcima, dobavljačima ili partnerima.

Predavač:

Sava Crnogorac

Sava Crnogorac je iskusan poslovni lider sa višegodišnjim iskustvom u oblasti prodaje, komercijalnog menadžmenta i razvoja poslovanja. Profesionalnu karijeru gradio je na rukovodećim pozicijama u kompanijama Procter & Gamble, Reckitt i Nelt – vodećim međunarodnim, poslovnim sistemima u Evropi. Tokom karijere stekao je bogato iskustvo u vođenju prodajnih organizacija, razvoju tržišta, upravljanju ključnim kupcima i kreiranju strategija koje su rezultirale održivim rastom prodajnih performansi.

Danas je angažovan kao Executive Interim Director u kompaniji EIM Adriatic, međunarodnoj konsultantskoj kući specijalizovanoj za privremeni izvršni menadžment, poslovne transformacije i unapređenje performansi kompanija. U svom radu fokusiran je na komercijalnu transformaciju, razvoj prodajnih strategija, Go-to-Market modele i povećanje poslovne efikasnosti.



PREGOVARANJE KOJE GRADI POZICIJU

13.45 - 14.00	REGISTRACIJA
14.00 - 15.30 (90)	Priprema za uspešne pregovore - Uvod, upoznavanje i „Pregovarački termometar“ • Razmišljanje uspešnih pregovarača • Samoprocena pregovaračkih veština kroz online anketu • Definisanje ciljeva i očekivanja • Priprema i strategija pregovaranja • BATNA kao osnova za kvalitetnu pripremu • Pozicije naspram interesa u pregovorima • Sedam ključnih pitanja za pripremu pregovora • Primeri iz poslovne prakse • Taktike i dinamika pregovora • Sidrenje i upravljanje očekivanjima • Ustupci i njihova pravilna primena • Pet pregovaračkih stilova • Psihološke taktike i praktične pregovaračke skripte
15.30 - 15.45	PAUZA
15.45 - 17.15 (90)	Vođenje pregovora • Upravljanje tokom pregovora • Upravljanje emocijama pod pritiskom • Win-win pristup u pregovorima • Prepoznavanje signala za zatvaranje dogovora • Tehnike uspešnog zaključivanja pregovora • Praktična primena pregovaračkih veština • VEŽBA: Role-play u parovima: kupac i prodavac • Primena naučenih tehnika u simulaciji pregovora • Zajednička analiza ishoda i diskusija • Prenošenje naučenog u poslovnu praksu • Deset ključnih zaključaka treninga • Lični akcioni plan za primenu u praksi • Pitanja učesnika i završna diskusija



FINANSIJE ZA PREDUZETNIKE I NEFINANSIJERE

Opis modula

Veliki broj vlasnika i menadžera donosi poslovne odluke na osnovu intuicije, dok finansijske izveštaje posmatra kao obavezu namenjenu računovođama. Međutim, upravo razumevanje osnovnih finansijskih pokazatelja predstavlja jedan od najvažnijih preduslova za stabilan rast i održivo poslovanje.

Ovaj modul omogućava polaznicima da na jednostavan i praktičan način razumeju finansijsku logiku poslovanja, nauče da tumače ključne finansijske izveštaje i koriste finansijske informacije za donošenje kvalitetnijih poslovnih odluka.

Ishodi učenja

Po završetku modula polaznici će biti u stanju da:

- razumeju osnovne finansijske izveštaje;
- razlikuju profit od novčanog toka;
- prepoznaju ključne pokazatelje finansijskog zdravlja kompanije;
- koriste finansijske informacije prilikom donošenja poslovnih odluka.

Kome je modul namenjen

Modul je namenjen:

- vlasnicima kompanija;
- direktorima i menadžerima;
- preduzetnicima;
- rukovodiocima sektora;
- svima koji žele da sigurnije upravljaju poslovanjem koristeći finansijske pokazatelje.

Predavač:

Danijela Šćepanović

Danijela Šćepanović svoju profesionalnu karijeru razvijala je na odgovornim finansijskim funkcijama u međunarodnom poslovnom okruženju. Dugogodišnje iskustvo stekla je u okviru I&F McCann Grupe, jedne od vodećih komunikacionih grupa u regionu, gde je učestvovala u upravljanju kompleksnim finansijskim procesima i poslovnim planiranjem. Danas je na poziciji finansijskog direktora u grupaciji Energy Net, gde svoje iskustvo koristi u oblasti finansijskog upravljanja, kontrolinga i podrške donošenju poslovnih odluka. Kroz modul „Finansije za preduzetnike i nefinansijere“ finansijske koncepte približava vlasnicima kompanija i menadžerima na jednostavan, razumljiv i praktičan način, pokazujući kako brojke mogu postati jedan od najvažnijih alata za uspešno upravljanje biznisom.

FINANSIJE ZA PREDUZETNIKE I NEFINANSIJERE

13.45 - 14.00	REGISTRACIJA
14.00 - 15.30 (90)	Priča koja menja kako gledate na brojke • Šta je zajedničko svim firmama koje "dobro stoje na papiru" a nemaju novac? • Pratimo priču jedne firme od osnivanja i otkrivamo gde leži zamka. • Šta predstavljaju pojmovi prihod, profit, imovina, obaveze, kapital • Bez formula i bez žargona - samo logika i situacije koje ćete prepoznati iz svog poslovanja • Da li umete da pročitate bilans bez paničenja? • Pretvaranje finansijskog izveštaja u jednostavnu "mapu" vaše firme. • Šta predstavljaju pojmovi Bilans stanja, bilans uspeha i novčani tok (jedna jednostavna analogija - fotografija, film, i da li je u tom filmu firma stvarno imala gotovinu u ruci). • Sledeći put kada vam knjigovođa pošalje izveštaj, znaćete tačno gde da pogledate i šta taj broj znači za vaš biznis. • Šta najviše muči vas, lično - i ima li drugih sa istim problemom? • Otvorena diskusija - Skoro uvek se ispostavi da niste jedini koji se muči sa istim pitanjem - i da je rešenje jednostavnije nego što izgleda. • Donosite konkretne situacije iz svoje firme, postavljate pitanja, upoređujete iskustva sa drugim polaznicima.
15.30 - 15.45	PAUZA
15.45 - 17.15 (90)	Primena finansijskih informacija u donošenju odluka - Konačno rešavamo tu zagonetku • Zašto profit i novac na računu nikad nisu ista brojka? • Četiri najčešća razloga, objašnjena kroz primere, ne formule. • Pitanje koje mnoge muči: Zašto profitabilna firma može imati prazan račun (odloženo plaćanje, investicije, krediti, zalihe). • Na koja pitanja je potrebno da obratite pažnju u vašem biznisu da biste izbegli neprijatno iznenađenje na kraju meseca. • Možete li to da prepoznate na konkretnom primeru? • Vežba 1: rešavate "slučaj" firme koja zarađuje, a tone u minus. • Zajednički rad na konkretnom primeru jedne male firme - dobijate gotovu Excel tabelu i pratite, korak po korak, kako se računa profit a kako novčani tok za isti period. • Nije potrebno da pamтите formule, već da jasno vidite odakle dolazi razlika, kako biste kasnije lakše prepoznali isti obrazac u sopstvenom poslovanju. • Šta da radite od ponedeljka? • Tri konkretne navike koje sprečavaju da vas ovo iznenadi ponovo. • Sumiramo ključne poruke dana i predlažemo konkretan, jednostavan raspored - šta da pratite nedeljno, a šta mesečno u svojoj firmi. • Pitanja i komentari na ceo sadržaj treninga. • A šta se dešava u VAŠOJ firmi - dopunski radni materijal? • Vežba za individualan rad: unosite svoje brojke i otkrivajte gde vama "curi" novac. • Nakon obuke, popunite tabelu za sopstveni biznis. Unosite procene prihoda, troškova i naplate za svoju firmu u pripremljenu radnu tabelu i odmah dobijate svoj profit i svoj cash flow.