



---

**CIJENJENIM KLIJENTIMA**

n/p Direktora

**Predmet: Pismo namjere - personalizirane „inhouse“ (interne) radionice**

Poštovani,  
cijeneći Vaše potrebe za kontinuiranim unapređenjem poslovanja i sa željom da ostvarimo poslovnu suradnju u oblasti **organizacije personaliziranih „inhouse“ (internih) radionica**, predložene su za razmatranje slijedeće teme iz oblasti: menadžmenta, soft skills („mekih“ vještina), HR-a (upravljanja ljudskim potencijalima), prodaje, marketinga i finansija:

**Menadžment:**

1. Strateško odlučivanje i proaktivan pristup
2. Strategije za upravljanje poslovnim rizicima i kontroling
3. Liderstvo i organizacione promjene u 21. stoljeću
4. Upravljanje znanjem i transfer tehnologije
5. Liderstvo vs. Menadžment
6. Menadžment inovacija
7. Kontrola kao strateška upravljačka funkcija
8. Planiranje kao funkcija menadžmenta i značaj planiranja za poslovni uspjeh
9. Odluka – sredstvo efikasnih menadžera
10. Značaj poslovnog pregovaranja

**Soft skills ( „Meke“ vještine):**

1. Značaj razvoja i unapređenja „mekih“ vještina
2. Glavni procesi „mekih“ vještina: lične i društvene kompetencije
3. „Meke“ vještine i poslovna komunikacija
4. Razvoj interpersonalnih vještina (suradnja sa drugim ljudima)
5. Razvoj intrapersonalnih vještina ( upravljanje vlastitim stavovima i emocijama)
6. Emocionalna inteligencija i „meke“ vještine
7. Socijalna inteligencija i kako je unaprijediti
8. Emocionalna inteligencija i poslovno pregovaranje
9. Zašto je empatija bitna za poslovnu komunikaciju?
10. (ne)Adekvatno upravljanje konfliktima u organizacijama i „meke“ vještine

**HR (upravljanje ljudskim potencijalima):**

1. Ljudski potencijali kao faktor konkurentske prednosti
2. Oblikovanje organizacije i razvoj ljudskih potencijala
3. Razvoj ljudskih potencijala i upravljanje organizacijskim promjenama
4. Usklađivanje HR i poslovne strategije
5. Značaj selekcije kadrova
6. Kreativnost ljudskih potencijala i značaj kreativnih ideja za HR
7. Ljudski resursi (HR) i intelektualno vlasništvo
8. HR i talent menadžment
9. Strategije motiviranja i HR
10. Dva pristupa: Motiva(k)cija vs. Samomotivacija



---

**Prodaja:**

1. Uspješna prodaja i prodajna komunikacija
2. Značaj retorike u prodaji
3. Pozitivan stav u prodaji
4. Unapređenje prodaje sa postojećim klijentima
5. Aktivno slušanje i prodaja novim klijentima
6. Adekvatna cjenovna strategija i uspješna prodaja
7. Prodaja i pristup usmjeren na klijenta
8. Važnost CRM-a za uspješnu prodaju
9. Feedback i prodajna komunikacija (razlikovanje prigovora i izgovora)
10. Izazovi programa lojalnosti za povećanje prodaje

**Marketing:**

1. Marketing strategija i marketing plan
2. Market-think-ing & Benchmarking
3. Inovativne ideje i gerila marketing
4. Promocija vs. holistički marketing koncept
5. Redizajn CRM-a i digitalni marketing alati
6. Jedan prema jedan marketing (1:1 marketing)
7. Branding i marketing strategija
8. Značaj brenda
9. Mjerenje prepoznatljivosti brenda
10. Digitalni branding

**Finansije:**

1. Upravljanje finansijama i rizicima
2. Fundamentalna analiza poslovanja
3. Upravljanje operativnim rizikom
4. Dizajniranje profitnih centara
5. Zašto je potreban novčani budžet i strukturiranje budžeta?
6. Finansijski inženjering
7. Instrumenti analize finansijskih izvještaja
8. Metode za upravljanje troškovima
9. Tradicionalne vs. Bihevorističke finansije
10. Kreativno vs. forenzično računovodstvo

**Napomena:**

Sve predložene teme moguće je dodatno prilagoditi specifičnim potrebama i poslovnoj djelatnosti Klijenta.

**Cilj organizacije „inhouse“ (internih) radionica:**

- unapređenje praktičnih vještina učesnika kroz razmjenu ideja, iskustava i najboljih praksi za postizanje veće konkurentnosti i uspješnosti preduzeća na tržištu.

**Prednosti organizacije „inhouse“ (internih) radionica:**

- unapređenje individualnih vještina i timskog rada
- adekvatnije korištenje individualnih prednosti ljudskih potencijala
- kvalitetnija organizacija timova koji skladno funkcionišu
- povećanje uspješnosti poslovnih rezultata ulaganjem u razvoj poslovnih vještina
- usmjeravanje individualnih vještina pojedinaca u grupnu „snagu“ suradničkog tima.



**softconsulting**

Trg slobode 16, BIT centar  
75000 Tuzla, BiH  
PDV: 310348090007  
ID: 4310348090007  
Broj rješenja: 04-49-5808, Općina Tuzla

---

**Trajanje grupne sesije:**

Dnevni program: 3-4 sesije po 2 sata ( 6-8 sati +pauze između sesija)  
Individualizirani program: broj grupa, sesija i sati utvrđen je prema dinamici Klijenta.

**Način izvođenja:**

Pojedinačne sesije se izvršavaju na principu:

- 1/3 vremena za teorijsku obradu teme
- 1/3 vremena za interaktivnu diskusiju učesnika i moderiranje razmjene ideja
- 1/3 vremena za praktične vježbe grupe učesnika za konkretno obrađenu temu i simulacije stvarnih situacija iz poslovne prakse Klijenta.

**Pristup:** Sve teme i praktični primjeri su prilagođeni učesnicima i djelatnosti Klijenta.

**Profesionalna orijentiranost:** nadležna lica zadužena za pojedini poslovni segment.

**Broj učesnika:** 8-15 učesnika po grupi ili po dogovoru sa Klijentom.

**Tehnička dokumentacija:**

- Presentacije pojedinih sesija sa praktičnim primjerima za vježbu ( e-dokumenti)
- Uvjerjenja o učešću.

**Termin izvršavanja usluga:**

U skladu sa dinamikom i terminskim planom definisanom od strane Klijenta.

**Lokacija:**

Izvršavanje usluga predviđa se na lokaciji Klijenta i u cijelosti je u nadležnosti Klijenta.

Za dodatne informacije, biću Vam na raspolaganju putem e-maila: [lejla.softic@savjetnik.ba](mailto:lejla.softic@savjetnik.ba).

Unaprijed hvala na ukazanom povjerenju i suradnji !

**SoftConsulting s.p. Tuzla**

Lejla Softić, dipl.oec.  
Direktorica/ Konsultant za poslovni razvoj

Djelatnost srodna obrtničkoj  
»SoftConsulting, s.p.«  
VI. LEJLA SOFTIĆ  
TUZLA