

**PROGRAM
ZA IZVRŠNE
(EXECUTIVE)
MENADŽERE**

RAZVOJ PRAKTIČNIH KOMPETENCIJA



O PROGRAMU



- svaki modul ima 4 jednodnevne radionice (tj. svaki modul se održava 2 petka i 2 subote zaredom)
- petak od 16 do 21 sat
- subota od 9 do 15 sati

Termini:

1. modul: ŠTO MORAM ZNATI O FINANCIJAMA I ZAŠTO

11. i 12. ožujka 2016.
18. i 19. ožujka 2016.

2. modul: SVI MOJI KONTROLERSKI ALATI

15. i 16. travnja 2016.
22. i 23. travnja 2016.

3. modul: MOGU LI UPRAVLJATI PROMJENAMA I VODITI TIMOVE

13. i 14. svibnja 2016.
20. i 21. svibnja 2016.

Uz predavanja, u programu se koriste različite didaktičke metode - grupne i individualne praktične vježbe i rasprave, studiji slučaja, interakcija, igranje uloga...

- Predavanja 50%
- Praktičan rad i interakcija 50%, od toga:
 - interakcija i doprinos grupi 20%
 - individualni rad i zaključivanje 30%
 - prikaz završnog studija slučaja 25%
 - grupni rad i prezentacija 25%

CIJENA JEDNOG MODULA: 4.800,00 kn + pdv

CIJENA PROGRAMA: 14.400,00 kn + pdv

1. MODUL = 4 jednodnevne radionice

ŠTO MORAM ZNATI O FINANCIJAMA I ZAŠTO



PRVI DAN:

ŠTO ČITAM IZ FINANCIJSKIH IZVJEŠTAJA I ŠTO U NJIMA VIDIM?

- Ispravan pogled na poduzeće - što mi kažu brojevi?
- Kako povezujem brojeve u financijskim izvještajima, a kako u poslovnim?

- Rasprava u maloj grupi: donosim li ključne poslovne odluke na temelju financijskih izvještaja. Zašto da? Zašto ne?
- Praktična vježba: ocjena poslovanja poduzeća na temelju financijskih pokazatelja

DRUGI DAN:

KAKO ZNAM KOLIKO VRIJEDI PODUZEĆE?

- Na čemu je moj fokus? Na učinkovitosti ili na uspješnosti poslovanja?
- Kako ću to izmjeriti?
- Prava vrijednost poduzeća - zašto trebam znati razliku između tržišne i računovodstvene vrijednosti poduzeća
- Sve o kapitalu: odabirem li njegovu optimalnu strukturu i povećavam li time vrijednost poduzeća

- Rasprava: parametri za procjenu sadašnje vrijednosti poduzeća i za ostvarenje njegove buduće vrijednosti. Provjera njihove učinkovitosti na konkretnim primjerima
- Praktična vježba: određivanje tržišne i računovodstvene vrijednosti poduzeća

TREĆI DAN:

MOGU LI IZRAČUNATI VRIJEDNOST KUPACA I BREND

- Kako povezujem brend i vrijednost poduzeća
- Vrijede li mi kupci onoliko koliko mi se čini i utječe li i kako njihova vrijednost na vrijednost poduzeća?

- Rad u maloj grupi: kako stvoriti brend
- Samostalni praktični rad: vrednovanje i procjena kupaca

ČETVRTI DAN:

ZAŠTO MORAM RAZUMJETI LIKVIDNOST I NOVČANI TOK

- Što sve u poslovanju poduzeća utječe na likvidnost i kako time mogu upravljati?
- Zašto moram razumjeti novčani tok i znati povezati likvidnost i rentabilnost?
- Kako mogu financirati imovinu?

- Rad u maloj grupi: praktične mogućnosti rješavanja problema povezanih s likvidnosti
- Samostalni praktični rad: sastavljanje novčanog toka





2. MODUL = 4 jednodnevne radionice

SVI MOJI KONTROLERSKI ALATI

PRVI DAN:

KAKO MOGU OTKRITI I PREVENIRATI PROBLEME U POSLOVANJU

- Koliko imovine mi treba da ostvarim ciljanu dobit - Du Pont model
- Jesmo li sposobni generirati rezidualnu dobit - što mi nudi EVA
- Kako znam poslujemo li u zoni sigurnosti - ADT model
- Što svakom, pa i mojem poduzeću, nosi budućnost - BEX model
- Rad u malim grupama: "povezivanje" modela, kreiranje prave slike poslovanja mojeg poduzeća i otkrivanje latentnih opasnosti
- Rasprava: trebam li se u potpunosti pouzdati u modele? Postoje li zamke koje me mogu odvesti na pogrešan zaključak?

DRUGI DAN:

KAKO ĆU UPRAVLJATI TROŠKOVIMA

- Odlučujem li na varijabilnoj razini - direct costing
- Kalkuliram li uzimajući u obzir tržište - target costing
- Kako utvrđujem aktivnosti koje pokreću troškove - ABC model
- Koliko troškova ulažem u prodaju i marketing... ma zapravo: u troškove životnog vijeka usluge i proizvoda
- Rasprava: gdje i kada primijeniti odgovarajući troškovni pristup
- Rad u maloj grupi i prezentacija: doprinos rezultata centara odgovornosti putem različitih troškovnih modela

TREĆI DAN:

KAKO ĆU POBOLJŠATI PRODAJU

- Koji su moji najvažniji izvještaji iz prodaje, kako ću ih formirati, a kako čitati?
- Strateški cilj prodaje: prihodi u odnosu na dobit - kako da obranim očito?
- Što bismo trebali više "voljeti": prodaju koja nosi prihod ili prodaju koja nosi maržu?
- Zašto moram u procjeni kvalitete asortimana koristiti BCG matricu
- Rasprava: dobit vs prihod: prednosti i nedostaci oba cilja
- Samostalna praktična vježba: izrada i čitanje BCG matrice - za vježbu trebaju računala

ČETVRTI DAN:

KAKO ĆU UPRAVLJATI ZALIHAMA

- Zalihe - kratkotrajna ili dugotrajna imovina?
- Kako da optimiziram zalihe: koji model i koje pokazatelje primijeniti?
- ABC/XYZ analiza - kako da odijelim važno od nevažnog
- Slijedi li moj asortiman poslovnu strategiju poduzeća?
- Rad u malim grupama: preko zaliha do novca na žiro-računu
- Samostalna praktična vježba: EOQ modelom do snižavanja prodajne cijene





3. MODUL = 4 jednodnevne radionice

MOGU LI UPRAVLJATI PROMJENAMA I VODITI TIMOVE

PRVI DAN:

KAKO ĆE MI ZNANJA O TRŽIŠTU KORISITI U OSMIŠLJAVANJU STRATEGIJE

- Prepoznamo li tržišne probleme: točno je - mogu rasti i na padajućim tržištima, ali je pitanje - do kada?
- Prepoznam li tržišne potencijale i kako mi ukazuju na naše slabe točke
- Bojim li se investiranja?

- Rasprava: što trendovi u potrošnji donose našem poduzeću
- Samostalna praktična vježba: procjena tržišnog potencijala - rad na računaru

DRUGI DAN:

KAKO ĆU MIJENJATI SEGMENTE POSLOVANJA

- Osam razloga zašto poduzeća doživljavaju neuspjeh: prepoznamo li ih?
- Kako da pokrenem najvažnije promjene na poslovanju (prodaja i marketing, nabava, proizvodnja, upravljanje ljudima)

- Rasprava: što treba hitno mijenjati i zašto to ne činimo. Koje su prepreke?
- Samostalna praktična vježba i prezentacija: kako vidim vlastito poduzeće - vremenska crta mojeg poduzeća - crtež u bojama

TREĆI DAN:

MOGU LI POVEĆATI SPOSOBNOST TIMA

- Kako procjenjujem sposobnosti tima - lekcije sportskih timova mogu pomoći
- Imam li umijeća potrebna za izgradnju djelotvornog tima?
- Jesam li uzeo u obzir rizike i koje?

- Rasprava: u šest koraka do timskog rada
- Vježba u grupi: situacijski problem i kako ga riješiti - vježba "šest šešira"



ČETVRTI DAN:

KAKO ĆU DONOSITI ISPRAVNE POSLOVNE ODLUKE

- Koliko izvještaja i tablica je potrebno za odluku?
- S kojim ograničenjima se susrećem: informacijski sustav - nepovjerenje u znanje ljudi - ja sam prepreka?
- Kako da prepoznam važno i bez straha donesem odluku

- Rad u malim grupama i prezentacija: situacijski problem/uvjeti rizika i donošenje odluke
- Vježba u grupi: gledanje video materijala o odlučivanju i komentari

PREDAVAČI



mr. sc. Andreja Švigir

Magistra ekonomskih znanosti, viša predavačica na području društvenih znanosti za polje ekonomije, koautorica knjige "Kontroling - upravljanje iz backstagea", konzultantica iz područja kontrolinga koja je dosad educirala više od 2000 menadžera. Sudjeluje na projektima uvođenja i razvoja kontrolinga u hrvatskim poduzećima. Suvlasnica Altius savjetovanja. Promicateljica rada Zaklade biskup Josip Lang koja pomaže bolesnim, starim i nemoćnim osobama.



dr. sc. Davor Perkov

Doktor ekonomskih znanosti, profesor visoke škole, znanstveni suradnik i poslovni konzultant. Predavač na poslovnim učilištima Libertas, VERN i Experta. Specijalist za područja upravljanja poslovnim promjenama, vođenja i strateškog menadžmenta, pri čemu koristi svoje višegodišnje iskustvo stečeno u gospodarstvu. Suautor tri udžbenika i dvije knjige.



doc. dr. sc. Radojka Kraljević

Doktorirala na Odsjeku za psihologiju Filozofskog fakulteta Sveučilišta u Zagrebu. Certificirani psihoterapeut. Predavač na poslovnim učilištima Libertas i Experta. Predaje na stručnom studiju Poslovne ekonomije. Objavila dvije knjige i više od dvadeset znanstveno-stručnih radova. Surađuje s nizom organizacija u području psihosocijalnih intervencija, komunikacijskih i pregovaračkih vještina.



mr. sc. Igor Kaluder

Magistar ekonomskih znanosti, magistrirao na Sveučilištu u Bologni. Specijalist za područje primjene kvantitativnih metoda u poslovanju. Radio na poslovima upravljanja rizicima u bankama, na mjestu direktora modeliranja kreditnog rizika i na području upravljanja kreditnim rizicima. Direktor Sunoptosa, specijaliziranog za razvoj rješenja za upravljanje rizicima u financijskoj industriji.



mag. math. Ivan Augustin

Diplomirao Financijsku matematiku na Prirodoslovno-matematičkom fakultetu Sveučilišta u Zagrebu. Magistrirao poduzetništvo. Kvantitativni analitičar, radi na područjima kreditne i financijske analize poduzeća, kvantitativne analize te modeliranja.



Gost iznenađenja

Specijalist za krizne situacije, radi na područjima upravljanja rizicima i promjenama. Specijaliziran za praktično pronalaženje rješenja u ekstremno otežanim uvjetima. Idealan prenositelj vještina koje menadžerima osiguravaju nova znanja i bolju izvedbu.