

# PROGRAM

## PREZENTACIONE VEŠTINE

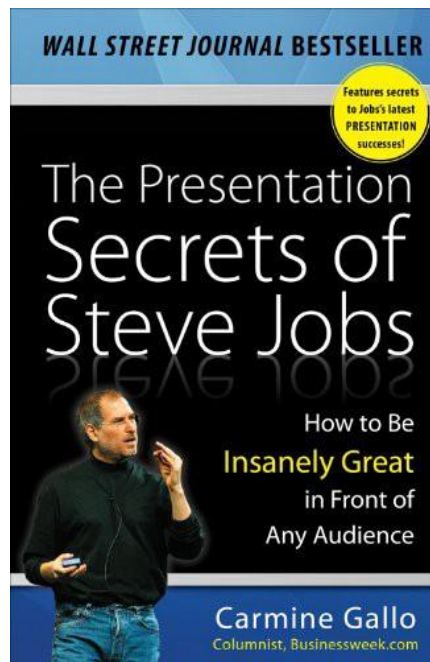
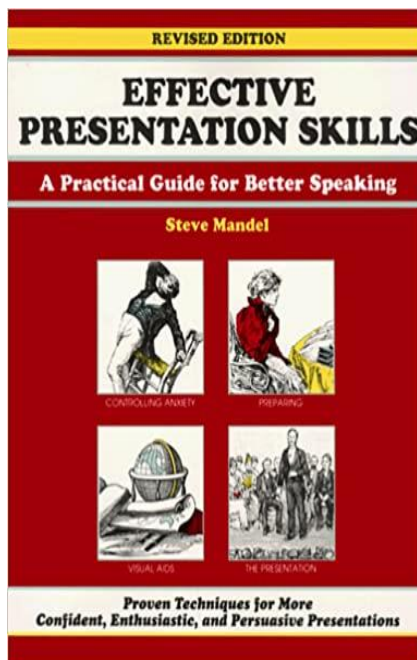
### 1. O programu

Kome je program namenjen			Cilj programa
Prodaja, postprodaja, nabavka	Marketing	PR	Cilj programa je da se pomogne polaznicima na pozicijama direktora, menadžera, preduzetnika, tim lidera, trenera i svih ostalih koji javno prezentuju i žele da efektivno prenesu svoju poruku većim ili manjim grupama slušalaca. Trening će im pomoći da nauče kako da uspešno prenesu svoju ideju i svoju poruku, kao i savladaju jedan od najvećih poslovnih strahova kao što je nastup pred grupom.
Finansije	HR	Službe podrške	

Za koji nivo menadžmenta je program koncipiran	<u>Operativni menadžment</u>	<u>Srednji menadžment</u>
Na treningu učesnici će biti u mogućnosti da nauče da:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Upravljaju scenom na kojoj prezentuju</li> <li>• Pripreme prostor u kome prezentuju i uspešno vladaju njime</li> <li>• Uspešno prenesu poruku svakom od slušalaca</li> <li>• Vladaju nastalom situacijom i upravljaju grupom</li> <li>• Savladaju strah i svoje unutrašnje stanje</li> <li>• Nastupe hrabro, samopouzvano i harizmatično</li> <li>• Prepoznaju ključne faktore za uspešno prezentovanje</li> <li>• Kako da inspirišu, fasciniraju, kontrolišu i pokrenu najrazličitiju publiku</li> <li>• Upravljaju svojim stanjem na sceni koristeći tehnike i veštine prezentovanja</li> <li>• Racionalno i optimalno prilagode sadržaj svojoj ciljnoj grupi</li> <li>• Svoju energiju uspešno usmere u cilju pokretanja pozitivnih emocija kod slušalaca</li> <li>• Stimulišu kod slušalaca efekat koji pokreće na pokretanje akcije</li> <li>• Prošire svoje granice, izadju iz zone komfora i postanu sebi i drugima poželjan resurs</li> <li>• Nastupi i prezentacije budu zanimljivi, motivišući, stimulativni i efikasni</li> <li>• Kreiraju prezentaciju koja ostvaruje pozitivan uticaj na slušaoce</li> <li>• Svojim prezentovanjem postanu uticajni u okruženju i samouvereni u javnom nastupu</li> <li>• Kontrolišu svojim nastupom teške slušaoce</li> <li>• Postanu vrhunski prezenteri</li> </ul>	













## 4. Literatura



### Content

Top books on planning presentations

		Planning	Structure	Storytelling	Design	Visualization	Delivery	Fear
1	 <b>Moving Mountains</b> Henry M. Boettinger	■	■	■	■	■	■	■
2	 <b>Give Your Speech, Change the World</b> Dr. Nick Morgan	■	■	■	■	■	■	■
3	 <b>Presenting to Win</b> Jerry Weissman	■	■	■	■	■	■	■
4	 <b>Real Leaders Don't Do PowerPoint</b> Christopher Witt	■	■	■	■	■	■	■
5	 <b>Beyond Bullet Points</b> Cliff Atkinson	■	■	■	■	■	■	■
6	 <b>Resonate</b> Nancy Duarte	■	■	■	■	■	■	■
7	 <b>7-Slide Solution</b> Paul J. Kelly	■	■	■	■	■	■	■
8	 <b>Speaking PowerPoint</b> Bruce R. Gabrielle	■	■	■	■	■	■	■
9	 <b>The Presentation Secrets of Steve Jobs</b> Carmine Gallo	■	■	■	■	■	■	■
10	 <b>Advanced Presentations by Design</b> Dr. Andrew Abela	■	■	■	■	■	■	■

## 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.

Osnivač je i direktor Centra za edukaciju i razvoj potencijala „Implementacija znanja“, član Mense Srbija i Naučnog saveta Mense Srbija.

Predavač je i mentor na doktorskim studijama (DBA) na SSBM – *Swiss School of Business and Management* u Ženevi. Bio je partner i vodeći predavač u Mokrogorskoj poslovnoj školi od 2015-2024. godine gde predaje na Executive MBA studijama, General Management Program-u, Liderstvu i strategiji kao i mnogim drugim programima škole na temu upravljačkih veština, menadžmenta, liderstva, upravljanja promenama, inovacija, pregovaračkih i prodajnih veština. Poslovni je konsultant velikom broju kompanija, sertifikovani sudski veštak iz oblasti mašinske tehnike.

Dugi niz godina intenzivno se, kako teoretski tako i praktično, interesuje za oblast ekonomije i menadžmenta, pre svega pitanja vezana za strategiju i strategijski menadžment, pregovaračke veštine, *Change Management*, *Blue Ocean* strategiju, organizaciju kompanija, upravljanje, liderstvo, konkurentnost, savremene menadžerske metodologije, odnose sa kupcima, pitanja u vezi tržišta, prodaje i marketinga.

Najveći deo poslovne karijere proveo je u automobilske industriji, više od četiri godine kao rukovodilac prodaje u kompaniji Mercedes-Benz SCG, ćerki firmi automobilske giganta Daimler AG iz Štutgarta, a nakon toga pet godina u Fiat-ovim i Renault Nissan dilerstvima u Beogradu. Vodio je prodajne, postprodajne i marketinške aktivnosti, bio zadužen za implementaciju strategija kompanija, strategijski razvoj start-up organizacija, organizovanje i edukaciju kompanijskih timova. Pet godina proveo je na poziciji direktora za razvoj Mokrogorske škole menadžmenta, jedine poslovne škole u regionu koja se bavi obrazovanjem odraslih. Bio je zadužen za strategijski rast organizacije, razvoj novih projekata, standardizaciju procesa, kao i prodajne i marketinške aktivnosti.

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 unapređenje korporativnog upravljanja u Republici Srpskoj.

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, Pharmanova, 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 Arabije 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

