

## PROGRAM

# TIM I TIMSKA SARADNJA

### 1. O programu

#### Kome je program namenjen

Viši menadžment	Srednji menadžment	Prva linija menadžera
Specijalisti	Tehnička lica	Službe podrške

#### Cilj programa

Cilj programa je razumevanje značaja formiranja dobrog tima i poboljšanje rezultata poslovanja dobrim rukovođenjem tim timom. Shvatanje i prihvatanje značaja dobrog definisanja misije, vizije i poslovanja u skladu sa definisanim vrednostima u organizaciji.

Osposobiti polaznike da nauče koncepte vrhunskog upravljanja timom i veštinama koje će tim voditi do dobrih poslovnih rezultata. Prepoznati i naučiti kako da se eliminišu disfunkcije u timu.

Krajnji cilj je osposobiti polaznike treninga da dobrim formiranjem, organizacijom i upravljanjem svojim timom doprinesu poboljšanju rezultata celokupne orgnizacije za koju rade.

#### Kompetencije nakon programa

- Razumevanje važnosti formiranja dobrog tima
- Kako formirati dobar tim
- Shvatanje dobrog definisanja misije, vizije i vrednosti u cilju dobre timske saradnje
- Poboljšanje upravljanja timom
- Rešavanje konflikata u timu
- Davanje *feedback*-a u timu
- Efikasnije poslovanje organizacije i timova
- Usavršavanje menadžerskih veština delegiranja i motivisanja
- Efikasna komunikacija u timu i dobijanje partnerstva
- Razvoj profesionalnih veština i znanja svog tima, uticaj na tim
- Razumeti faze formiranja tima
- Prihvatanje i razumevanje poatojanja disfunkcija u timu i rukovođenje njima
- Upoznavanje sa pojmom Emocionalne inteligencije i njenim značajem u timskom poslovanju
- Vođenje timskih sastanaka

#### Efekat programa

Organizacija na ovaj način dobija veliki broj pojedinaca osposobljenih da usavrši i sinhronizuje aktivnosti unutar svojih timova i sa svojim zaposlenima, dobija bolje rukovođenje i efikasniji timski rad.

Poboljšava se i razvija razumevanje osnovnih pravila poslovanja jednog tima i značaj razvoja ljudi u njemu. Ljudi se ojačaju da prihvataju različitosti u timu i da sa njima posluju, ujedno koristeći te različitosti kao prednosti.

Polaznici su nakon programa u stanju da razumeju da u svakom timu postoje disfunkcionalnosti, ali su oni osposobljeni da iste prevazilaze. Razvija se motivisanost ka timskom radu, stimuliše delegiranje, davanje *feedback*-a, rešavanje konflikata u timu. Ljudi su osposobljeni da na pravi način vode timske sastanke, da prepoznaju prave timske igrače kao i one koji to nisu i prateći to formiraju dobre timove. Podiže se svest o značaju Emocionalne inteligencije u poslovanju i odnosima u timu i timskoj saradnji.

## Dalji koraci - Feedback

- Svaki od polaznika će za vreme predavanja od predavača dobiti jasan *feedback* o načinu svog rada i razmišljanja, kao i o kvalitetima i prednostima koje ima, ali i mestima za poboljšanje i napredak;
- Polaznici će na završnoj sesiji napraviti akcioni plan koji će primenjivati u daljem radu;
- Služba ljudskih resursa će nakon treninga od predavača dobiti jasne instrukcije u kom smeru treba da razvija svakog pojedinca ponaosob, a vezano za napredak u procesu poslovanja;
- Moguć *follow-up* nakon treninga telefonom ili Skypom za svakog od polaznika, kao i sa HR službom.

## Metodologija programa

- Kombinacija predavanja, praktičnih primera iz domaće i internacionalne prakse, kao i iskustvenih primera predavača;
- Analiza diskusija i praktičnog rada kroz vežbe i igre uloga;
- Analiza studija slučaja;
- Video material;
- Interaktivna mentorska obuka.

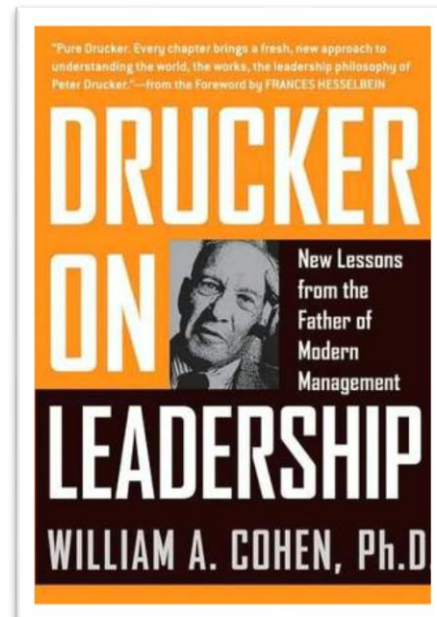
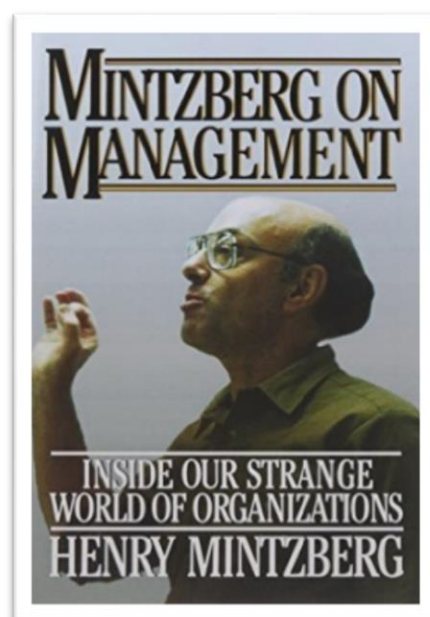
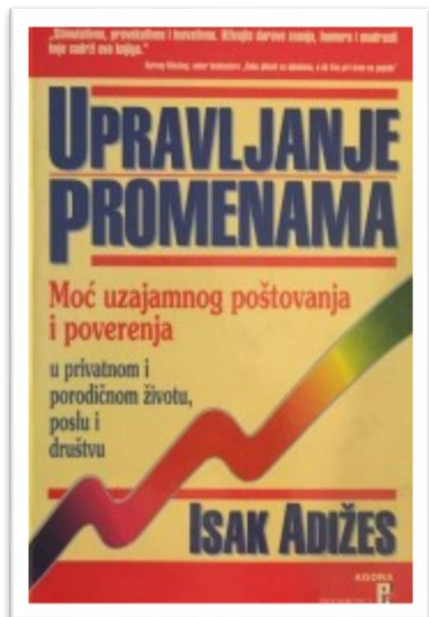
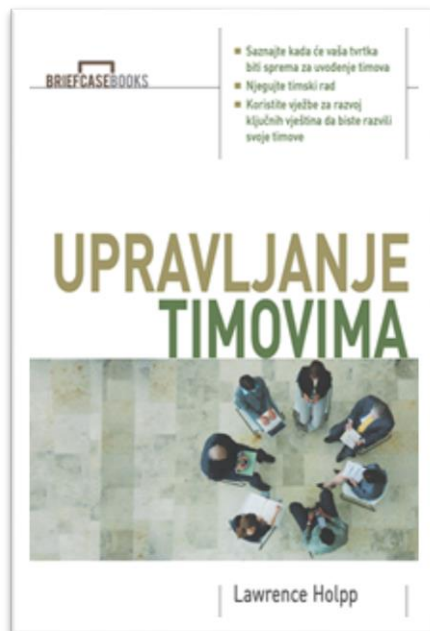
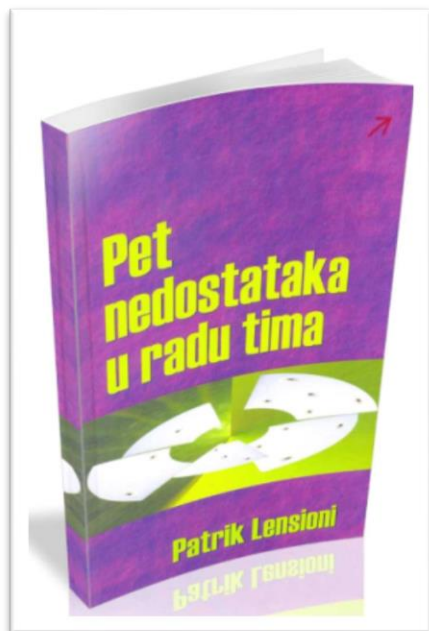
## 2. Šta se programom razvija kod polaznika

EFIKASNO POSLOVANJE	MENADŽERSKE VEŠTINE	VOĐENJE SASTANKA, DELEGIRANJE, MOTIVISANJE	UPRAVLJANJE TIMOVIMA
ORIJENTISANOST NA REZULTAT	DONOŠENJE ODLUKA	EFIKASNA KOMUNIKACIJA	TIMSKA INTERAKCIJA

## 3. Informacije o programu

<b>PRUŽALAC USLUGE:</b>	Centar za edukaciju i razvoj potencijala IMPLEMENTACIJA ZNANJA dr Bojan Kostandinović
<b>Biografija trenera sa fotografijom (link):</b>	<a href="http://www.bojankostandinovic.com">www.bojankostandinovic.com</a> <a href="https://www.linkedin.com/in/bojan-kostandinovic-phd-1175b721/">https://www.linkedin.com/in/bojan-kostandinovic-phd-1175b721/</a> <a href="https://sr.wikipedia.org/sr/Bojan_Kostandinovi%C4%87">https://sr.wikipedia.org/sr/Bojan_Kostandinovi%C4%87</a>
<b>Tip treninga:</b>	<input type="radio"/> <b>Inhouse</b> <input type="radio"/> Otvoreni program <input type="radio"/> Konferencija <input type="radio"/> Webinar
<b>Trajanje treninga (broj dana):</b>	<b>2</b>
<b>Broj polaznika</b>	<input type="radio"/> Maksimalno 15 ljudi
<b>Sertifikat o pohađanom programu</b>	<input type="radio"/> Da
<b>Follow-up nakon programa</b>	<input type="radio"/> Da

## 4. Literatura



## 5. Biografija predavača – dr Bojan Kostandinović



Dr Bojan Kostandinović je doktor ekonomskih nauka iz oblasti stratezijskog 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 stratezijski 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 firme 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, stratezijski 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 stratezijski 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, stratezijskog 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, stratezijskog 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 Kompressor, 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

