

# PROGRAM

## STRATEGIJA I STRATEGIJSKI MENADŽMENT

### 1. O programu

#### Kome je trening je namenjen

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

#### Cilj treninga

Cilj treninga je da se polaznici upoznaju sa važnosti strategije i strategijskih pitanja u organizaciji, da razumeju koliko je bitno kaskadirati strategiju kroz celu organizaciju do najnižih njenih jedinica i u to kaskadiranje uključiti sve zaposlene. Pored toga, cilj je da se polaznicima prikažu različite strategijske opcije u poslovanju, u zavisnosti od ljudi koje ima, položaja organizacije na tržištu i od razvijenosti samog tržišta.

#### Kompetencije nakon treninga

- Razumevanje značaja misije, vizije, vrednosti kao i značaj donošenja dobrih strategijskih odluka za organizaciju
- Razumevanje i prihvatanje uloge strategijskog menadžmenta kao jednog od najbitnijih faktora za uspeh organizacije
- Upoznavanje se sa ulogom i značajem savremenih koncepata strategijskog menadžmenta
- Prepoznavanje značaja i primene ključnih indikatora performansi (*Key Performance Indicators – KPIs*) za ostvarenje misije, vizije i strategijskih ciljeva moderne organizacije
- Razumevanje i uspešno učestvovanje u kaskadiranju strategije kroz organizaciju
- Razumevanje važnosti poznavanja različitih strategijskih opcija u poslovanju
- Prepoznavanje situacije u svojoj kompaniji i definisanje najboljeg strategijskog pravca
- Donošenje odluke o organskom ili neorganskom rastu svoje kompanije
- Razumevanje i prihvatanje važnosti i neophodnosti rada u grupi pri donošenju odluka vezano za strategiju
- Uspešno i aktivno učestvovanje i sprovođenju u delo strategije kompanije i strategije svoje poslovne jedinice

#### Efekat treninga

Nakon treninga organizacija dobija ljude koji su strategijski orijentisani i koji razumeju važnost strategije i strategijskih pitanja. Polaznici programa su osposobljeni da prepoznaju u kom smeru bi organizacija mogla i trebala da se kreće i da li ona treba da raste interno ili eksterno (organski ili neorganski rast). Ono što program pruža, a jedinstveno je u poređenju sa svim drugim programima ovog tipa, jeste prikaz kaskadiranja strategije kroz celu organizaciju i važnost svakog pojedinca u tom kaskadiranju. Koristi se Kaplan-Norton-ova metodologija *Balanced Scorecard –* Balansiranih merila performansi, definisanja i kaskadiranja ciljeva bazirana na ključnim indikatorima performansi – KPIs. Polaznici su osposobljeni da samostalno definišu ključne indikatore za sebe, svoje zaposlene i svoje timove i upravljaju tim indikatorima, a sve u cilju boljeg upravljanja poslovanjem.

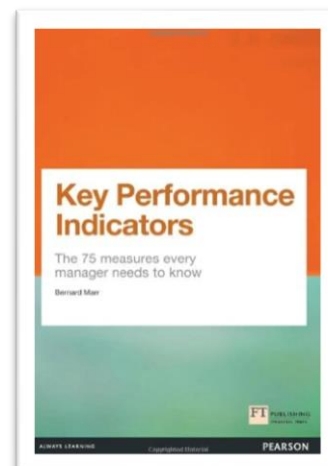
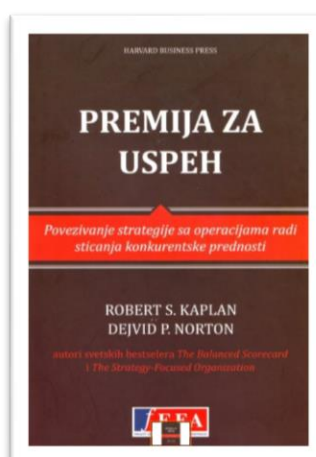
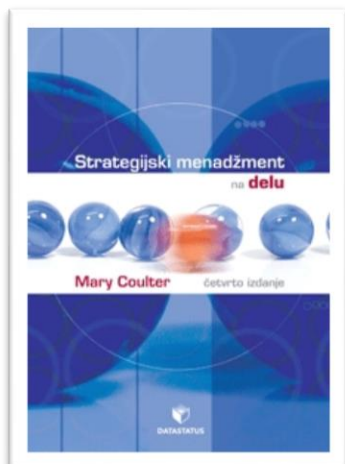
## 2. Šta se programom razvija kod polaznika

ZNAČAJ MISIJE, VIZIJE I VREDNOSTI	STRATEGIJSKO RAZMIŠLJANJE	UPRAVLJANJE KPIs	STRATEGIJSKE OPCIJE U POSLOVANJU
ORIJENTISANOST NA REZULTAT	MERDŽERI I AKVIZICIJE	EFIKASNO POSLOVANJE	KASKADIRANJE STRATEGIJE

## 3. Informacije o programu

PRUŽALAC USLUGE:	Centar za edukaciju IMPLEMENTACIJA ZNANJA dr Bojan Kostandinović
Biografija trenera sa fotografijom (link):	<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>
Tip treninga:	<input type="radio"/> <b>Inhouse</b> <input type="radio"/> Otvoreni trening <input type="radio"/> Konferencija <input type="radio"/> Webinar
Trajanje treninga (broj dana):	<b>2</b>
Broj polaznika	<input type="radio"/> Maksimalno 15 ljudi
Sertifikat o pohađanom programu	<input type="radio"/> Da
Follow-up nakon programa	<input type="radio"/> Da

## 4. Literatura



## 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.

Dugi niz godina intenzivno se, kako teoretski tako i praktično, interesuje za oblast ekonomije i menadžmenta, pre svega za pitanja strategijskog menadžmenta, *Change management*-a, *Blue Ocean* strategije, organizacije kompanija, upravljanja, liderstva, konkurentnosti, savremenih menadžerskih metodologija, odnosa sa kupcima, pitanja u vezi tržišta, prodaje i marketinga. Doktorsku disertaciju je odbranio 2011. godine.

Bio je zaposlen 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 gde je bio zadužen za prodajne, postprodajne i marketinške aktivnosti, implementaciju strategija kompanija, strategijski razvoj start-up organizacija, organizovanje i edukaciju kompanijskih timova.

Konsultant je kompanije IPIK iz Beograda, sertifikovani sudski veštak iz oblasti mašinske tehnike.

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.

Partner je i predavač u Mokrogorskoj školi menadžmenta, osnivač i vlasnik Centra za edukaciju „Implementacija znanja“.

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

