

28,159.43



CENTAR ZA
PODUZETNIČKU IZVRSNOST



Dobrodošli u svijet gdje ambicija susreće realizaciju, gdje svaki izazov postaje korak prema poduzetničkom uspjehu. Neka vaša poslovna putovanja započnu ovdje, gdje svaka lekcija nije samo napredak u vašem poslovanju, već prilika da oblikujete tržište po svojoj mjeri.

Istražite naš katalog i otkrijte alate i strategije koji će osvijetliti vaš put ka poduzetničkom uspjehu i realizaciji vaših ambicija.

Svaka edukacija i radionica kreirana je s ciljem da vam pruži vještine koje su ključne za današnje poslovno okruženje. Bilo da težite biti predvodnik u svojoj branši, poboljšati svoje upravljačke sposobnosti ili zakoračiti u svijet poduzetništva, naše edukacije i radionice su vaša karika ka ostvarenju tih ciljeva. Pažljivo su odabrane kako bi vas motivirale, inspirirale i opremile znanjem, vještinama i kompetencijama potrebnim za osobni i profesionalni razvoj, unapređenje karijere, implementaciju stečenog znanja i motiviranje vašeg tima.

Pridružite nam se u ovoj avanturi prema poslovnoj izvrsnosti i ostavite neizbrisiv trag u svijetu poduzetništva.



dr. sc. Ivan Ružić, CEO
P&R Consulting

Poslovne edukacije



Stručni i iskusni predavači

Iskusni profesionalci iz različitih područja prenijet će vam svoje iskustvo i primjere dobre prakse iz poslovnog života.



Praktične radionice

Interaktivna predavanja, simulacije i grupne vježbe omogućit će vam dinamičnu i korisnu primjenu naučenog.



Razvoj i učenje

Širok izbor radionica iz funkcionalnih područja i osobnih vještina dat će vam samopouzdanje i vještine za primjenu u svakodnevnom radu.

Poslovna savjetovanja



Individualizirani pristup

Prilagođavamo naše stručno savjetovanje specifičnostima vašeg poslovanja, industrije i ciljeva.



Strateško planiranje i implementacija

Pomažemo vam definirati i ostvariti vaše poslovne ciljeve kroz strateško planiranje i efikasnu implementaciju.



Poboljšanje učinkovitosti i rasta

Usredotočeni smo na optimizaciju vaših poslovnih procesa i poticanje rasta i inovacija unutar vaše organizacije.

Prostori za edukacije



Funkcionalni prostori za manje i veće grupe polaznika



Informatičke učionice & pametne ploče



Prateći prostori za odmor i networking



Lokacije: Zagreb, Biograd n/M, Osijek



Poslovne edukacije za osobni i profesionalni razvoj:

- START-UP: PRIPREMA ZA IZLAZAK NA TRŽIŠTE
- POSLOVNA KOMUNIKACIJA U PRODAJI
- POSLOVNA KOMUNIKACIJA I PREGOVARANJE
- LEADERSHIP - STRATEGIJA I VOĐENJE TIMA
- UPRAVLJANJE VREMENOM
- UPRAVLJANJE RIZICIMA
- FINACIJE ZA NEFINANCIJAŠE
- RAČUNOVODSTVO ZA NERAČUNOVOĐE
- UPRAVLJANJE LIKVIDNOŠĆU
- ESG ZA MALE I SREDNJE PODUZETNIKE
- STATISTIKA ZA POSLOVNU ANALIZU
- PRIMJENA EXCELA U POSLOVANJU
- ALATI DIGITALNOG MARKETINGA
- UMJETNA INTELIGENCIJA U MARKETINGU
- KIBERNETIČKA SIGURNOST
- EU PROJEKTI – PROVEDBA, JAVNA NABAVA I REVIZIJA

START-UP: PRIPREMA ZA IZLAZAK NA TRŽIŠTE

Opis i sadržaj radionice:

Uspješni poduzetnici posjeduju jasnu viziju svojih ciljeva i razvijaju dugoročne strategije za njihovo ostvarivanje. Uspješno poduzetništvo zahtijeva kombinaciju stručnosti, strpljenja, inovacija i posvećenosti, pružajući poduzetnicima priliku za postizanje iznimnih rezultata u dinamičnom poslovnom okruženju.

Edukacija pokriva sljedeće teme:

- Razumijevanje poduzetništva
- Od poslovne ideje do poslovnog plana
- Financiranje i proračun
- Marketing i prodaja
- Upravljanje i vođenje
- Digitalne tehnologije u poslovanju
- Rizici i izazovi u poduzetništvu
- Osobni razvoj poduzetnika

Ciljevi edukacije:

- Educirati polaznike o ključnim poduzetničkim vještinama poput vođenja tima, donošenja odluka, upravljanja resursima i prilagođavanju promjenama na tržištu
- Upoznati osnovne principe upravljanja financijama, budžetiranja, planiranja troškova te načine prikupljanja kapitala
- Osposobiti se za kreiranje kvalitetnog poslovnog plana kao temelja za dugoročan rast
- Educirati se o istraživanju tržišta, identificiranu ciljne skupine te optimiziranju razvoja proizvoda ili usluge

Prednosti za polaznike: Sveobuhvatan pristup raznorodnim temama, bitnim za početak i uspješan nastavak poslovanja, primjeri iz prakse i konstruktivni prijedlozi za poboljšanje.

Kome je namijenjeno: Onima koji tek uplovljavaju u poduzetničke vode kao i onima koji su svoje poduzetničke korake napravili sami ali bi voljeli čuti iskustva dobre prakse za svoj poslovni poduhvat.

Metode rada: teorijsko predavanje s primjerima iz prakse, praktične vježbe, diskusija s polaznicima

Trajanje: 1 dan ili 2 dana, 9.00 – 16.30

POSLOVNA KOMUNIKACIJA U PRODAJI

Opis i sadržaj radionice:

Poslovna komunikacija je splet različitih aktivnosti kojima poslovni subjekti komuniciraju s pojedincima, skupinama ili javnostima u obliku osobnih i neosobnih poruka radi usklađivanja međusobnih interesa i potreba. U sklopu toga, marketinška komunikacija ima za cilj stvaranje pozitivnog mišljenja, preferencije i kupovine proizvoda ili usluge.

Uspješna poslovna komunikacija je učinkovita (ostvaruje ciljeve osoba u komunikaciji) te prikladna (ne krši pravila, očekivanja ili norme konteksta), stoga se poseban naglasak stavlja na razumijevanje i primjenu metoda nužnih za kvalitetnu poslovnu komunikaciju. U sklopu radionice obrađuju se sljedeće teme:

1. Uvod u poslovnu komunikaciju
2. Pisanje profesionalnih e-mailova
3. Telefonska komunikacija
4. Komunikacija putem online sastanaka
5. Upravljanje odnosima s klijentima
6. Postavljanje granica u komunikaciji
7. Personalizacija i empatija u komunikaciji
8. Završna radionica i evaluacija

Ciljevi edukacije:

- Razviti vještine jasne, koncizne i učinkovite pisane i verbalne komunikacije
- Povećati profesionalnost u svakodnevnoj poslovnoj komunikaciji
- Naučiti kako poboljšati i održavati dobre odnose s klijentima
- Naučiti postavljati granice u komunikaciji s klijentima te učinkovito upravljati teškim situacijama

Prednosti za polaznike: Interaktivna komunikacija, povratna informacija i konstruktivni prijedlozi za poboljšanje komunikacije.

Kome je namijenjeno: Osobama koje rade u prodaji, marketingu, kao i svima ostalima koji žele razviti uspješne strategije interne i eksterne komunikacije, komunicirati učinkovitije, smanjiti konflikte i stres u radnom okruženju i graditi uspješnije međuljudske odnose sa kolegama, kupcima i poslovnim partnerima.

Metode rada: Trening se temelji na principu kombinacije teorijskog znanja i praktičnog učenja. Za svaku cjelinu predviđene su interaktivne vježbe i konkretni primjeri.

Trajanje: 1 dan, 9.00 – 16.30

POSLOVNA KOMUNIKACIJA I PREGOVARANJE

Opis i sadržaj radionice:

Kako biste uspješno upravljali poslovnim promjenama i rješavali probleme, potrebna je kvalitetna pregovaračka komunikacija među sugovornicima. Da bi se izbjegle zamke loše procjene i ponašanja, potrebno je utvrditi što poslovni partner očekuje, te kakve je ustupke spreman ponuditi da bi postigao svoje ciljeve. Obuhvaćene su sljedeće teme:

- Razumijevanje očekivanja sugovornika
- Motivacija i kvaliteta povratne informacije
- Karakteristike pregovaračkih situacija
- Kako neopipljivi čimbenici utječu na pregovore
- Elementi učinkovitih pregovora
- Komunikacijske vještine, vještine upravljanja i vođenja tijekom pregovora,
- Uspješno rješavanje konfliktnih situacija

Ciljevi edukacije:

- Naučiti što je učinkovita komunikacija, te definirati novu kvalitetu interne i eksterne komunikacije
- Povećati pregovaračka znanja i kapacitete u raznim pregovaračkim situacijama
- Rješavati očekivanja sugovornika kao osnove za uspješno okončanje pregovora
- Poboljšati odnose i komunikaciju u timu radi kvalitetnije međusobne podrške

Kome je namijenjeno: Poduzetnicima, zaposlenima, članovima timova, te svima koji sudjeluju u poslovnim i drugim pregovorima tijekom kojih se treba postići rezultat povoljan za obje strane, kako bi se uspostavio i održavao kvalitetan dugoročni odnos.

Metode rada: Radionica obuhvaća teoretski dio, sa korisnim primjerima komunikacijskih i pregovaračkih situacija iz poslovnog života, te praktične vježbe u kojima sudjeluju polaznici.

Trajanje: 1 dan, 9.00 – 16.30

LEADERSHIP – STRATEGIJA I VOĐENJE TIMA

Opis i sadržaj radionice:

Motivacija je glavni pokretač postignuća. Bez obzira na kvalitetu i potencijal koji posjedujemo, ukoliko nismo motivirani, teško možemo očekivati postignuća. Stoga je iznimno važno razvijati vještine motivacije i samomotivacije, bilo da se radi o upravljanju sobom, ili o vođenju drugih ljudi. Često upravo zbog nedostatka motivacije naši potencijali nisu dovoljno iskorišteni. Također, ponekad imamo osjećaj da su naši podređeni ili suradnici daleko sposobniji od onoga što pokazuju, zbog čega pati vaš posao. Upravo su to situacije u kojima su vještine motiviranja i samomotiviranja od velike koristi. Sadržaj obuhvaća sljedeće teme:

- Motivacija kao pokretač
- Razine motivacije i postavljenih ciljeva
- Praktični motivacijski alati
- Razvoj karijere
- Vođenje i upravljanje timom
- Karakteristike vođe
- Karakteristike pojedinaca u timu
- Zahtjevne situacije vođenja – coaching metodologija

Ciljevi edukacije:

Polaznici će kao rezultat sudjelovanja na radionici razumjeti i biti u stanju prepoznati i opisati vlastite snage i slabosti, te razumjeti kako im njihove karakteristike mogu pomoći ali i odmoći u procesu motivacije drugih i samomotivacije. Također će naučiti praktične tehnike i strategije motivacije, te vođenja s naglaskom na coaching metodologiju.

Metode rada: Polaznici će sadržaj treninga usvojiti kroz teorijski uvod, praktične i zabavne vježbe, demonstracije, diskusiju, te individualni i grupni rad s ostalim polaznicima i trenerom.

Trajanje: 2 dana, 9.00 – 16.30

UPRAVLJANJE VREMENOM

Opis i sadržaj radionice:

Upravljanje vremenom je proces organiziranja i planiranja vremena za izvršavanje različitih aktivnosti i postizanje ravnoteže. Ova radionica pruža priliku polaznicima da unaprijede svoje vještine upravljanja vremenom kroz praktične savjete, alate i tehnike. Osmišljena je tako da obuhvati teorijske koncepte, ali i konkretne primjere koji se mogu odmah primijeniti u svakodnevnom životu.

Tijekom edukacije, polaznici će imati priliku razviti vještine planiranja i postavljanja ciljeva, naučiti kako efikasno organizirati obaveze, svladati tehnike za smanjenje stresa i preopterećenosti.

Ciljevi edukacije:

- Razviti efikasne tehnike planiranja i organizacije svakodnevnih zadataka kako bi se povećala produktivnost.
- Naučiti kako postaviti jasne ciljeve za efikasnije upravljanje vremenom i kako odrediti prioritete
- Savladati metode smanjenja stresa kroz bolje upravljanje vremenom i ravnotežu između privatnih i poslovnih obaveza
- Usvojiti alate i tehnike za eliminaciju distrakcija i povećanje fokusiranosti na ključne zadatke
- Izgraditi dugoročne navike koje omogućavaju održavanje kontinuirane produktivnosti i bolje iskorištavanje vremena.

Prednosti za polaznike: veća produktivnost i učinkovitost, manje stresa, bolja profesionalna reputacija, povećana šansa za napredovanje, više prilika za postizanje životnih i karijernih ciljeva.

Kome je namijenjeno:

Poduzetnicima, menadžerima, članovima projektnih timova i svima koji žele kvalitetnije upravljati svojim vremenom

Metode rada: Teorijsko predavanje sa primjerima i praktičnim vježbama, interakcija sa polaznicima

Trajanje: 1 dan, 9.00 – 16.30

UPRAVLJANJE RIZICIMA

Opis i sadržaj radionice:

Upravljanje rizicima ključno je za uspjeh svake organizacije jer omogućuje predviđanje i pripremu za potencijalne prijetnje koje mogu utjecati na poslovne ciljeve. Planovi za upravljanje rizicima trebaju biti dinamični i prilagođeni promjenama u unutarnjem i vanjskom okruženju. Uspješno upravljanje rizicima zahtijeva kontinuirano praćenje i reviziju kako bi se osigurala učinkovitost strategija i prilagodili novi rizici.

Educiranje zaposlenika o upravljanju rizicima i osiguranje da svi razumiju svoje uloge može značajno poboljšati odgovor na krizne situacije. Na kraju, učinkovito upravljanje rizicima ne samo da štiti organizaciju od potencijalnih šteta, već i doprinosi njezinoj dugoročnoj održivosti i uspjeh. Donošenjem efikasnih strategija za upravljanje kriznim situacijama povećat će se otpornost organizacije, organizacijska efikasnost, dugoročna stabilnost i proaktivno planiranje.

Ciljevi edukacije:

- Osvijestiti važnost planiranja i upravljanja rizicima
- Prepoznati različite vrste rizika
- Dati uvid u korake upravljanja rizicima radi izbjegavanja ili umanjivanja štete od nastanka neželjenih događaja
- Upoznati se s različitim alatima i tehnikama za efikasnije upravljanje rizicima
- Naučiti kreirati i primijeniti planove upravljanja rizicima
- Sagledati rizike u širem kontekstu poslovanja i upravljanja projektima
- Osigurati veću kompetenciju zaposlenih u svakodnevnim radnim aktivnostima i u radu na projektima
- Upoznati terminologiju i metodologiju za dalji samostalni rad i primjenu u stvarnom okruženju

Program obuhvaća sljedeće teme:

- Vrste rizika
- Koraci upravljanja rizicima
- Planiranje i analiza rizika: registar rizika i matrica rizika
- Tretiranje rizika: planovi i strategije
- Postavljanje sustava za praćenje rizika
- Metodologije upravljanja rizicima
- Upravljanje projektnim rizicima

Prednosti za polaznike: Svladavanje tehnika upravljanja rizicima, bolje razumijevanje alata za preventivno djelovanje i zaštitu poslovanja od neizvjesnosti.

Kome je namijenjeno: Poduzetnicima, članovima projektnih timova i svima ostalima koji kroz kvalitetniji pristup planiranju i upravljanju rizicima žele doprinijeti boljem poslovanju i racionalnijem korištenju resursa.

Metode rada: teorijsko predavanje sa primjerima, vježbe, grupna interakcija

Trajanje: 1 dan, 9.00 – 16.30

FINANCIJE ZA NEFINANCIJAŠE

Opis i sadržaj radionice:

Nepoznavanje osnova financija može imati negativne posljedice za tvrtku ili pojedinca. Upravo zbog toga svatko bi trebao raspolagati određenim ekonomskim znanjima bez obzira da li nam je to u opisu posla. U današnje doba važno je da svi ključni dijelovi tvrtke promatraju poslovanje iz iste poslovne perspektive te razumiju informacije skrivene u financijskim izvještajima.

Na ovoj radionici pružit ćemo svim zainteresiranim osnovna znanja iz područja korporativnih financija te omogućiti nefinancijašima da barem na kratko dobiju uvid u svijet očima kakvim ga vide financijaši. Ova radionica bit će od pomoći svima koji donose poslovne odluke koje direktno ili indirektno utječu na poslovanje poduzeća.

Ciljevi edukacije:

- dobiti jasnu sliku što su financije i naučiti razliku između knjigovodstva, računovodstva i financija,
- ovladati osnovnim pojmovima iz područja financija,
- naučiti osnovne financijske izvještaje (bilanca stanja, račun dobiti i gubitka, izvještaj o sveobuhvatnoj dobiti, izvještaj o novčanom toku), te što ih razlikuje i povezuje,
- upoznati se s izračunom i tumačenjem osnovnih financijskih pokazatelje na praktičnim primjerima (vježbe).

Kome je namijenjeno: Vlasnicima i menadžmentu poduzeća koji žele aktivno upravljati financijama, djelatnicima nefinancijskih odjela u poduzeću (prodaja, proizvodnja, IT i sl.), poduzetnicima početnicima i svima koji žele naučiti i razumjeti osnove financija.

Metode rada: Radionica obuhvaća teorijski dio, vježbe i diskusiju s polaznicima.

Trajanje: 1 dan, 9.00 – 16.30

RAČUNOVODSTVO ZA NERAČUNOVOĐE

Opis i sadržaj radionice:

„Svi oni koji su u situaciji da moraju promišljati poslovanje nekog poduzeća, a po svom obrazovanju nisu računovođe, moraju shvatiti da to jednostavno nije moguće bez odgovarajućih računovodstvenih informacija. Prema tome, oni ne moraju poznavati računovodstvenu tehniku, ali moraju razumjeti računovodstvenu logiku.“

Kako bi svi zainteresirani korisnici razumjeli računovodstvenu logiku, nužno je poznavanje i razumijevanje osnovnih pojmova:

- Zakonski propisi – osnovno poznavanje relevantnih zakonskih propisa vezano uz računovodstvo
- Računovodstvena načela – načelo nastanka poslovnih događaja
- Obveza vođenja poslovnih knjiga – glavna knjiga, dnevnik, pomoćne knjige
- Financijska izvješća (konačni proizvodi financijskog računovodstva): račun dobiti i gubitka, bilanca, izvještaji o novčanom toku, izvještaji o promjenama kapitala, bilješke uz financijska izvješća, revizija financijskih izvještaja
- Pravni oblici poduzetništva prema zakonodavstvu Republike Hrvatske
- Zakonodavni okvir: Zakon o računovodstvu, Zakon o trgovačkim društvima, Zakon o porezu na dobit, Zakon o porezu na dohodak, Zakon

o PDV-u, Zakon o sprečavanju pranja novca i financiranja terorizma, Obveznici primjena MSFI i HSFI

- Kriteriji klasifikacije poduzetnika po veličini na mikro, male, srednje i velike
- Osnovne razlike u vođenju poslovnih knjiga u OPG, mikro, mala, srednja i velika trgovačka društva
- Obveznici revizije
- Računovodstvene politike
- Pojmovi konta, kontnog plana i pravila knjiženja
- Knjigovodstvene isprave – vrste knjigovodstvenih isprava, sastavljanje knjigovodstvene isprave
- Dvojno knjigovodstvo
- Temeljne bilančne promjene
- Važnost, cilj i svrha popisa imovine i obveza (inventura)
- Financijsko izvještavanje i izvještaji
- Objavljivanje financijskih izvještaja

Kome je namijenjeno: Vlasnicima i menadžerima mikro, malih i srednjih trgovačkih društava, osobama koje namjeravaju pokrenuti vlastito poslovanje, onima koji će boljim razumijevanjem tematike doprinijeti kvaliteti podataka i dokumenata za kreiranje računovodstvene dokumentacije i donošenje odluka.

Metode rada: predavanje, praktične vježbe, diskusija, interakcija i timski rad.

Trajanje: 2 dana, 9.00 – 16.30

UPRAVLJANJE LIKVIDNOŠĆU

Opis i sadržaj radionice:

Optimalno upravljanje likvidnošću poduzeća preduvjet je opstanka i dugoročne stabilnosti poslovanja. Upravljanje likvidnošću odnosi se na upravljanje ročnom usklađenosti kratkotrajne imovine (zaliha, utrživih vrijednosnih papira, novca) i kratkoročnih obveza. Osim obujma kratkotrajne imovine, na likvidnost utječe i struktura i kvaliteta kratkotrajne imovine, jer poduzeća mogu zapasti u probleme usprkos adekvatnoj visini kratkotrajne imovine, ako se pojave problemi nenaplativosti potraživanja ili visoke razine nekurentnih zaliha.

Uspješnim financijskim upravljanjem poduzeću se osiguravaju potrebna novčana sredstva za uredno poslovanje i realizaciju poslovnih procesa. Upravljanje novčanim tokovima, a time i likvidnošću i solventnošću poduzeća stalni je proces planiranja, monitoringa, analiziranja i prognoziranja, te provođenja mjera korekcije i poboljšanja s ciljem postizanja što bolje likvidnosti i solventnosti poduzeća.

Osim ročne usklađenosti imovine i obvezna, svaki financijski menadžer mora kontrolirati rizike kako bi poduzeće moglo primjenjivati poslovne modele koji imaju sposobnost apsorbirati rizike bez značajnog utjecaja na poslovanja, odnosno da poduzeće posluje na način da može podnijeti određenu razinu internih ili eksternih šokova.

U današnjem izrazito dinamičnom poslovnom okruženju, vrlo je važno voditi brigu o optimalnoj strukturi imovine i obveza, što se osobito odnosi na manja poduzeća gdje cjelokupno poslovanje vodi jedna osoba koja mora posjedovati multidisciplinarna znanja i vještine.

Ciljevi edukacije: Osposobiti polaznike za praćenje pokazatelja poslovanja te za oblikovanje optimalne strukture imovine i izvora financiranja u svrhu u svrhu boljeg i efikasnijeg upravljanja likvidnošću poduzeća.

Kome je namijenjeno: Vlasnicima mikro, malih i srednjih poduzeća, financijskim menadžerima, financijskim analitičarima, te svima kojima su potrebna znanja za rad s financijskim podacima i izvještajima na temelju kojih donose poslovne odluke.

Metode rada: Na radionici će polaznicima biti prezentirane mogućnosti za poboljšanje novčane situacije poduzeća, uz upoznavanje s mogućim izvorima financiranja likvidnosti. Polaznici će steći vještine za integraciju planiranja likvidnosti u cjelokupno poslovanje, upravljanje strukturom kapitala te kontrolirati i pratiti rizike, kao i oblikovati poslovne modele koji minimiziraju utjecaj rizika u poslovanju.

Trajanje: 1 dan, 9.00 – 16.30

ESG ZA MALE I SREDNJE PODUZETNIKE

Opis i sadržaj radionice:

Izveštavanje o održivosti (ESG) postaje ključni aspekt poslovanja, kako za velike korporacije tako i za male i srednje poduzetnike, iz sljedećih razloga:

1. **Pristup financiranju:** Financijski sektor sve više uzima u obzir ESG kriterije prilikom dodjele kredita i investicija. Mali i srednji poduzetnici koji usvoje ESG prakse i izveštavaju o njima mogu privući investitore i kreditore koji imaju sklonost prema održivim i društveno odgovornim poslovnim modelima. Time se otvaraju nove prilike za financiranje i rast.
2. **Reputacija i konkurentnost:** ESG prakse mogu poboljšati reputaciju poduzeća i povećati njegovu konkurentnost na tržištu. Potrošači sve više preferiraju kupovinu od poduzeća koje se brinu za okoliš, društvo i dobro upravljanje. Izveštavanje o ESG pokazateljima može podići svijest o društvenoj odgovornosti vašeg poduzeća.
3. **Smanjenje rizika i troškova:** Integracija ESG faktora u poslovanje može pomoći u identifikaciji i upravljanju različitim rizicima. Npr. smanjenje ekoloških rizika može spriječiti negativne posljedice po okoliš. S druge strane, poštivanje društvenih normi može smanjiti rizik od negativnih medijskih izvještaja ili pravnih sporova.
4. **Zakonski zahtjevi:** Iako možda neki mali i srednji poduzetnici nisu izravno obuhvaćeni regulatornim zahtjevima za ESG izveštavanje, trendovi ukazuju na to da bi takvi zahtjevi mogli postati sve prisutniji. Stoga je poželjno unaprijed usvojiti ESG prakse i kako bi se izbjegle moguće buduće regulatorne sankcije ili zahtjevi.

Ciljevi edukacije: Poboljšati poslovne performanse malih i srednjih poduzetnika kako bi bili spremni za:

- Izradu modela prikupljanja podataka i izveštavanje u svojstvu dionika lanca vrijednosti njihovih kupaca
- Povećati vidljivost i konkurentsku prednost te ojačati tržišnu poziciju

Kome je namijenjeno: Poduzetnicima i menadžerima, te svima koji su dionici lanca vrijednosti, odnosno žele unaprijediti svoje poslovanje i dugoročno ga učiniti održivim.

Metode rada: Radionica se temelji na teoretskim znanjima, na primjerima primjene ESRS standarda te praktičnih vježbi u kojima sudjeluju polaznici.

Trajanje: 2 dana, 9.00 – 16.30

STATISTIKA ZA POSLOVNU ANALIZU

Opis i sadržaj radionice:

Ako želite obrađivati različite vrste podataka, a nemate dovoljno predznanja o statistici, ova radionica je idealna za vas, budući da pruža znanja namijenjena primjeni osnovnih statističkih metoda, koncepata i alata. U današnje vrijeme koje je obilježeno velikim protokom informacija, ovakve metode mogu značajno pripomoći u lakšem iznalaženju rješenja kod brojnih problemskih situacija. Obrađuju se sljedeće teme:

- Osnovni statistički koncepti i terminologija
- Načini prikupljanja podataka, vrste statističkih istraživanja na populaciji i uzorku, tehnike statističkog uzorkovanja, mjerne skale, metode deskriptivne i inferencijalne statistike
- Postupci inicijalne analize podataka određivanjem apsolutnih i relativnih frekvencija, određivanjem mjera centralne tendencije, varijabilnosti (dispersije) te pokazatelja zaobljenosti i asimetrije
- Grafički prikazi za interpretaciju i donošenje zaključaka
- Metode poslovne prognostike, vremenski nizovi, osnovni pokazatelji dinamike te indeksni brojevi.

Ciljevi edukacije:

- Osposobiti polaznike za samostalno prikupljanje i analiziranje podataka primjenom statističkih metoda radi transformacije podataka u smislene i korisne informacije u poslovnom okruženju.

- Osigurati razumijevanje i interpretaciju jednostavnijih i složenijih statističkih parametara i pokazatelja u funkciji donošenja kvalitetnijih odluka u poslovanju, gospodarstvu, administraciji i ostalim djelatnostima.
- Naučiti izraditi tablice, grafikone, analizirati dobivene podatke i donijeti zaključke korištenjem odgovarajućeg programskog paketa

Prednosti za polaznike: Osposobljavanje u području primjene temeljnih statističkih metoda radi lakšeg i boljeg upravljanja poslovnim procesima.

Kome je namijenjeno: Svima koji su zainteresirani za obradu različitih vrsta podataka ili se svakodnevno susreću s podacima, a nemaju potrebna predznanja iz statistike i analize podataka, te žele bolje razumjeti poslovne procese i doprinijeti razvoju poslovanja.

Metode rada: Polaznici će predviđene sadržaje usvojiti kroz teorijski uvod, praktične vježbe s konkretnim primjenama, demonstracije rada u programskom paketu, te individualni i grupni rad s ostalim polaznicima i trenerom.

Trajanje: 1 dan, 9.00 – 16.30

PRIMJENA EXCELA U POSLOVANJU

Opis i sadržaj radionice:

Excel je moćna proračunska tablica za uređivanje i analizu podataka te kreiranje različitih izvještaja, koji se može koristiti za brojne aspekte praćenja i unaprjeđenja poslovanja, ali isto tako i u privatne svrhe. Procjenjuje se da 1 od 7 osoba na svijetu koristi MS Office, a time i Excel, koji se uglavnom koristi u poslovnim, financijskim, računovodstvenim i istraživačkim područjima zbog svoje sposobnosti za brzu i preciznu analizu različitih. Ako želite na jednostavan način manipulirati različitim vrstama podataka, kreirati izvještaje, tablice, grafikone i slično, a nemate dovoljno predznanja o tome, onda je ova radionica idealna za vas.

Ključne teme uključuju stjecanje znanja o kreiranju i uređivanju radnih listova, oblikovanju ćelija, unosu formula, primjeni odabranih statističkih i logičkih Excel funkcija, umetanju/kreiranju i uređivanju grafikona, sortiranju, filtriranju i transponiranju podataka, korištenju opcija pronalaženja, ispisa, dodavanja hipervezi. Naglasak se stavlja na teme grafičkog i tabličnog prikaza poslovnih podataka na primjerima kroz izradu mini grafikona i zaokretnih tablica, kao i na zaštitu unesenih podataka kroz zaštitu ćelija, radnih listova i knjiga zbog sprječavanja neželjenih promjena.

Ciljevi edukacije:

- Samostalno analiziranje i prikazivanje različitih vrsta podataka primjenom brojnih alata Excela radi transformacije ulaznih veličina u smislene i korisne informacije u poslovnom i privatnom okruženju
- Samostalno izrađivanje poslovnih izvještaja, poslovnih evidencija i sl. u području nabave, prodaje, skladištenja, računovodstva itd.

- Sposobnost razumijevanja i interpretacije jednostavnijih i složenijih numeričkih pokazatelja u funkciji donošenja kvalitetnijih odluka u poslovanju, gospodarstvu, administraciji i drugdje
- Manipuliranje podacima, izrada tablica, grafikona, analiza podataka i donošenje zaključaka korištenjem brojnih pogodnosti ovog programskog paketa

Prednosti za polaznike: Radionica osposobljava polaznike u području primjene brojnih funkcija Excela za svakodnevno poslovanje, kroz praktične primjere i vježbe, radi lakšeg i boljeg upravljanja različitim poslovnim procesima. Stečena znanja mogu pomoći u povećanju produktivnosti, efikasnijoj poslovnoj analizi, kod upravljanja projektima, u dijelu računovodstva i financija, strukturiranja različitih podataka, kao i kod poboljšanja zapošljivosti u poslovnom svijetu.

Kome je namijenjeno: zaposlenicima na svim razinama odvijanja poslovnih procesa, kao i korisnicima koji će možda trebati ili željeti raditi s njim u budućnosti.

Metode rada: Polaznici će predviđene sadržaje usvojiti kroz teorijsko i pokazno uvođenje u pojedinu tematsku cjelinu, praktične vježbe s konkretnim primjenama, demonstracije rada u Excelu, te individualni i grupni rad s ostalim polaznicima.

Trajanje: 2 dana, 9.00 – 16.30

ALATI DIGITALNOG MARKETINGA

Opis i sadržaj radionice:

U svijetu u kojem se promjene događaju brže nego ikad, poduzetnici žele sve više komunicirati s tržištem u realnom vremenu, te biti u prilici što brže se prilagoditi zahtjevima i trendovima tržišta. Dobro je znati koji alati će nam to omogućiti ili procijeniti kada ćemo i za što potražiti podršku od vanjskih suradnika.

Uz alate digitalnog marketinga možete precizno mjeriti rezultate promotivnih kampanja i optimizirati svoje strategije za maksimalan učinak. Savladavanjem digitalnog marketinga otvarate vrata neograničenim mogućnostima rasta u online prostoru, u izgradnji prepoznatljivog brenda i u direktnoj komunikaciji s klijentima.

Program obuhvaća sljedeće teme:

- Razumijevanje marketinga
- Smjernice vizualnog identiteta
- Komunikacijski kanali
- Kreiranje sadržaja
- Mjerenje i analitika
- Pogreške/što izbjegavati
- Krizno komuniciranje
- Umjetna inteligencija u marketingu
- Sigurnost u digitalnom prostoru

Ciljevi edukacije:

- Dati uvid u osnovne alate digitalnog marketinga
- Potaknuti na samostalno istraživanje teme i kreativno korištenje alata digitalnog marketinga u poslovanju

Kome je namijenjeno: Svima koji se žele upoznati s osnovnim alatima digitalnog marketinga i tržišnim trendovima za razvoj poslovanja.

Metode rada: Teorijsko predavanje s primjerima, praktične vježbe /izrada promotivnog materijala, izrada web stranice/

Trajanje: 1 dan, 9.00 – 16.30

UMJETNA INTELIGENCIJA U MARKETINGU

Opis i sadržaj radionice:

Korištenje generativnih AI alata kao što je ChatGPT (i drugih velikih jezičnih modela), može značajno unaprijediti produktivnost i kreativnost u različitim poslovnim funkcijama. Kroz efektivno korištenje ovih alata, posebno kroz tehniku prompt inženjeringa, analizu podataka i kreativne alate, moguće je revolucionirati i marketinške aktivnosti i procese. Chat GPT i slični modeli odgovaraju na zahtjeve korisnika koristeći prirodni jezik, što otvara nove mogućnosti za transformaciju dosadašnjih strategija i taktika marketinga u različitim sektorima.

Ovaj edukativni program pruža detaljne uvide u korištenje ChatGPT-a i funkcionalnih dodataka (alata) u marketingu. Polaznici će spoznati kako funkcionalno koristiti ove alate čime će im otvoriti nove mogućnosti za inovacije i produktivnost, čak i bez prethodnog iskustva u programiranju. Edukacija pored temeljnih teorijskih osnova uključuje praktičnu orijentaciju prema primjerima koji demonstriraju kako se generativna AI inteligencija može koristiti i u različitim marketinškim aktivnostima. Također, polaznici će naučiti kako efikasno komunicirati s ChatGPT-om, razvijati rješenja i identificirati zadatke za koje je ovaj alat posebno prikladan, jer je ključno razumjeti kako formulirati učinkovite upite i tako maksimalno iskoristiti njihov potencijal.

Program pokriva sljedeće teme:

- Uvod u umjetnu inteligenciju u digitalnom marketingu
- Osnove AI i machine learninga
- Tradicionalni marketing/digitalni marketing/AI marketing: evolucija i trenutna koegzistencija
- Pregled trenutnih AI funkcionalnih (prilagođenih) dodataka relevantnih za marketing
- Važnost prompt inženjeringa (inženjeringa upita) u AI marketingu
- AI u marketinškim istraživanjima i obradi podataka – praktični primjer
- AI u analizi podataka i predikciji ponašanja korisnika – Google Analytics i funkcionalni analitički dodaci
- AI u komunikacijskom mix-u

Kome je namijenjeno: Poduzetnicima, djelatnicima marketinga kao i drugih poslovnih funkcija, te svima koji žele olakšati i ubrzati dobivanje i prezentiranje informacija u poslovnom i privatnom životu.

Metode rada: teorijsko predavanje, simulacije, diskusija

Trajanje: 1 dan, 9.00 – 16.30

KIBERNETIČKA SIGURNOST

Opis i sadržaj radionice:

Fokus radionice stavljen je na edukaciju o osnovnim prijetnjama, sigurnosnim praksama te prepoznavanju i sprečavanju kibernetičkih napada.

Teorijski i praktični pristup nastave obuhvaćaju sljedeća područja:

- Razumijevanje osnovnih principa kibernetičke sigurnosti i povećanje svijesti o kibernetičkoj sigurnosti
- Identifikacija potencijalnih prijetnji i ranjivosti
- Razvoj vještina zaštite od kibernetičkih prijetnji
- Primjena osnovnih sigurnosnih praksi u svakodnevnom radu

Detaljno se obrađuju sljedeće teme:

- Uvod u kibernetičku sigurnost (definicija, aktualne prijetnje, važnost ljudskog faktora u zaštiti od kibernetičkih napada)
- Osnovne sigurnosne prakse (lozinke, autentifikacija i dvofaktorska autentifikacija, ažuriranje softvera, osnove mrežne sigurnosti)
- Prepoznavanje i sprečavanje napada (phishing, smishing, vishing, malware i ransomware, društveni/socijani inženjering)
- Zaštita osjetljivih informacija (sigurna pohrana podataka / backup podataka, osnove kriptografije i enkripcije, sigurnost na društvenim mrežama, sigurnost mobitela i tableta)

Kome je namijenjeno: Zaposlenicima iz različitih sektora koji žele poboljšati svoje razumijevanje kibernetičke sigurnosti.

Metode rada: teorijsko predavanje s primjerima iz svakodnevne prakse, vježbe za provjeru usvojenog znanja.

Trajanje: 1 dan, 9.00 – 16.30

EU PROJEKTI – PROVEDBA, JAVNA NABAVA I REVIZIJA

Opis i sadržaj radionice:

Radionica o EU projektima pruža teorijsko i praktično znanje za samostalnu provedbu projekata financiranih iz europskih i nacionalnih izvora. Polaznici edukacije će:

- ovladati pojmovima procesa dodjele bespovratnih sredstava, sadržajem Ugovora o dodjeli bespovratnih sredstava, dokaza troška i dokaza plaćanja, vremenika, vrste i dinamike izvještavanja, izmjene ugovora i evaluacije projekta dobiti jasnu sliku procesa javne nabave u pripremi i provedbi projekata
- upoznati se s najčešćim uočenim pogreškama prilikom administrativne kontrole projekata
- upoznati se sa svrhom revizije, tko je provodi, pojmom revizorskog traga i primjerima revizije EU projekata u skladu s recentnom praksom

Kome je namijenjeno:

- voditeljima projekata i asistentima voditelja
- članovima projektnih timova u razvojnim agencijama, udrugama i tvrtkama
- svima ostalima koji planiraju ili već provode EU projekte

Metode rada: Polaznici će navedene sadržaje i vještine usvojiti kroz teorijsko predavanje, grupni rad i diskusiju s polaznicima, praktične vježbe s kvizovima.

Trajanje: 2 dana, 9.00 – 16.30



P&R Consulting d.o.o.
Sjedište: Zapadno predgrađe 46, Osijek
Ured: Lastovska 23, Zagreb



www.pr-consulting.hr



info@pr-consulting.hr

