

# *Znanje koje vredi*

PwC Mini MBA program

*Opis  
programa*



# Sadržaj

3 Znanje koje vredi

4 Trajanje programa

## **Sadržaj sesija**

5 **Sesija 1** - Pregled poslovanja i segmentiranje upravljanja organizacijom

6 **Sesija 2** - Korporativna i poslovna strategija

8 **Sesija 3** - Upravljanje ljudskim resursima

9 **Sesija 4** - Menadžerske veštine

10 **Sesija 5** - Marketing

11 **Sesija 6** - Liderstvo i pregovaranje

12 **Sesija 7** - Osnove računovodstva, finansijski menadžment i makroekonomija

13 **Sesija 8** - Upravljanje projektima i procesi poslovanja

14 **Sesija 9** - Spajanje svih tema u jedan sistem

15 PwC Akademija



## Znanje koje vredi

# PwC Mini MBA program

**PwC Mini MBA je program obuke koji je fokusiran na najvažnija poslovna znanja i veštine.**

**Suštinski, on pruža polaznicima jasniju sliku o poslovnim organizacijama, njihovoj strukturi i metodologiji rukovođenja.**

### **Šta je to PwC Mini MBA program?**

PwC Mini MBA je program obuke fokusiran na najvažnija poslovna znanja i veštine. Suštinski, on pruža polaznicima jasniju sliku o organizacijama, njihovoj strukturi i metodologiji rukovođenja. Mi nudimo znanje koje vredi i koje se može upotrebiti u svakodnevnom poslovanju.

### **Kome je namenjen i zašto?**

Menadžerima svih nivoa i segmenata jedne organizacije, vlasnicima malih i srednjih preduzeća i onima koji započinju sopstveni posao. Za rukovođenje jednom organizacijom ili nekim njenim delom su potrebna određena i vrlo često različita znanja.

Zbog toga je veoma važno da menadžeri steknu znanja o poslovanju organizacije – njenoj strategiji, strukturi, ljudskim resursima, marketingu i ostalim poslovnim izazovima. Moć brzog i adekvatnog prosuđivanja je od velike važnosti, naročito danas, u vreme brzih promena.

### **Naš način rada**

PwC Mini MBA program koristi niz od 9 povezanih sesija sa temama koje polaznicima daju uvid u uspešno savremeno poslovanje. Kroz ove sesije pokušaćemo da upravljajući jednom organizacijom damo sistematičan okvir i jasnu strukturu koja će polaznicima pomoći da znanja koja su stekli praktično primene u organizacijama iz kojih dolaze.

### **Jezik**

Predavanja i materijali su na engleskom jeziku.

### **Trajanje obuke**

PwC Mini MBA program traje ukupno 16 dana (100 sati obuke i 2,5 sata za finalni ispit). Predavanja se održavaju petkom (18 -22h) i subotom (9-17h) u prostorijama PwC Akademije.

### **Sertifikat**

Nakon završetka obuke, svi učesnici dobijaju PwC sertifikate.\*

\*Uslov za dobijanje sertifikata je prisustvo na minimum 76 sati obuke i položen ispit baziran na finalnoj studiji slučaja.

### **Kako da se prijavite?**

Za više informacija o programu i načinu registracije molimo Vas da nas kontaktirate.

PwC Akademija  
e: [theacademy@rs.pwc.com](mailto:theacademy@rs.pwc.com)  
t: +381 11 3302 100

# Trajanje programa

PwC Mini MBA program traje ukupno 16 dana (100 sati obuke). Predavanja se održavaju petkom (18-22h) i subotom (9-17h) u prostorijama PwC Akademije.

<i>Sesija 1: Pregled poslovanja i segmentiranje upravljanja organizacijom</i>	Osnove (vizija, misija, interesne strane i upravljanje) analiza stanja poslovnog okruženja. Razumevanje profitabilnosti privredne grane u kojoj se posluje, kao i razumevanje tržišta.	<i>12 sati obuke</i>
<i>Sesija 2: Korporativna i poslovna strategija</i>	Razumevanje strategije razvoja na osnovu kritičnih faktora uspeha, portofolija i interne analize. Izbor opcija za razvoj i inovativnost.	<i>12 sati obuke</i>
<i>Sesija 3: Upravljanje ljudskim resursima</i>	Ljudski resursi i kulturna dimenzija poslovanja.	<i>12 sati obuke</i>
<i>Sesija 4: Menadžerske veštine</i>	Osnove lične efikasnosti – upravljanje vremenom, upravljanje stresom i komunikacione veštine.	<i>8 sati obuke</i>
<i>Sesija 5: Marketing</i>	Razumevanje marketinga, ponašanja potrošača, “brendiranja” i promovisanja putem interneta.	<i>12 sati obuke</i>
<i>Sesija 6: Liderstvo i pregovaranje</i>	Osvajanje liderske pozicije na tržištu i tehnike uspešnog pregovaranja.	<i>12 sati obuke</i>
<i>Sesija 7: Osnove računovodstva, finansijski menadžment i makroekonomija</i>	Osnove računovodstva i finansijski menadžment i ukupan učinak poslovanja	<i>12 sati obuke</i>
<i>Sesija 8: Upravljanje projektima i procesi poslovanja</i>	Razumevanje principa i alata efikasnog vođenja projekata.	<i>12 sati obuke</i>
<i>Sesija 9: Spajanje svih tema u jedan sistem</i>	Mape poslovne analize. Zadavanje studije slučaja.	<i>8 sati obuke</i>



## Sadržaj sesija:

# 1. Pregled poslovanja i segmentiranje upravljanja organizacijom

Osnove (vizija, misija, interesne strane i upravljanje) i analiza poslovnog okruženja – konkurencija. Razumevanje profitabilnosti jedne privredne grane, kao i njenih tržišta.

### 12 sati obuke

Ova sesija će vam pomoći da razumete kako se poslovanje može mapirati isticanjem glavnih područja kroz koja sve organizacije moraju da prođu. Ona su grupisana u 3 oblasti: analiza (pozicija), izbor (mogućnosti za razvoj) i implementacija. Sesija počinje uvodom u poslovanje 21. veka i koliko se ono razlikuje u odnosu na poslovanje od pre 5 godina, najpre zbog tehnološkog napretka, interneta, brzine, interaktivnosti, virtuelnih struktura i drugog.

Ova sesija se takođe bavi razumevanjem 3 nivoa strategije (korporativni, biznis i funkcionalni) kao i ciljevima svakog od ovih nivoa kroz razne praktične primere dobro poznatih organizacija. Štaviše, ova sesija objašnjava i analizira koncepte kao što su: vizija, misija, korporativna kultura, analiza interesnih strana i problem upravljanja. Dole navedene tačke su prvi deo mape i zbog toga se njima moramo pozabaviti pre drugih tema:

#### Teme:

- Promena prirode poslovanja – 20. vek protiv 21. veka
- Vizija i misija – svrha poslovanja i strategija (kao koncept)
- Analiza interesnih strana i mapiranje
- Osnove korporativnog upravljanja
- Mapiranje poslovanja – I deo

# 2. Korporativna i poslovna strategija

Razmevanje razvoja strategije na osnovama najvažnijih faktora uspeha, portfolija i interne analize. Odabir opcija za rast i inovaciju.

## 12 sati obuke

Ova sesija se bavi konceptom privredne grane u kojoj poslujete i kako ona može biti analizirana kroz praktične primere različitih privrednih grana. Pre nego što se pozabavimo konceptom konkurencije i profitabilnosti jedne privredne grane kroz okvir 5 sila, analiziraćemo poslovno okruženje na nacionalnom i međunarodnom nivou kroz PESTEL (Politics, Economics, Social, Technology, Environment and Legal) okvir.

Ova sesija će pokušati da se pozabavi oblastima kao što su prepreke za ulaz na tržište, troškovi promene dobavljača, moć kupaca i dobavljača, zamena proizvoda i usluga, uticaj međunarodnih organizacija i država na privredne grane i konkurenciju, regulativa i mogućnosti za nacionalne kompetitivne prednosti. Teme ovog dela sesije su:

### Teme:

- Privredna grana, vrste privrednih grana
- Evolucija privredne grane i pokretljivost
- Analiza okruženja na nacionalnom i međunarodnom nivou (PESTEL)
- Analiza konkurencije (teorija o 5 sila)
- Prednost domaće konkurencije (Dijamant teorija)
- Predviđanje (Prognoza)

Ova sesija se takođe bavi razvojem strategije. Logično, posle glavne ideje (svrhe – vizije i misije) i analize okruženja za njenu realizaciju, važno je da organizacija odluči koju će strategiju usvojiti. Ako kompanija već posluje neko vreme, u ovom stadijumu je bitno da uskladi svoje sposobnosti, veštine i znanja sa rezultatima procene okruženja iz ove sesije, te oceni strategiju i napravi potrebne izmene.

Tokom sesije će biti postavljeno najvažnije pitanje- **kako se kompanije takmiče?** Pre svega, bavimo se analizom koncepta troška i diferencijacije, onda idejom o takmičenju (konkurenciji) u određenom segmentu (niši), a zatim i konceptom strateških grupa kroz dva parametra: **cena i kvalitet**. U nastavku, ispitujemo ideju upotrebe modela

strateškog sata koji nudi hibridnu stratešku opciju. Nakon analize gorepomenutih tema, bavimo se analizom proizvoda i usluga kroz klasične modele kao što je BCG matrica, GE matrica i model životnog ciklusa proizvoda (sa posebnim fokusom na kratke životne cikluse mnogih proizvoda 21. veka).

Jedna od najvažnijih oblasti u ovoj sesiji jeste analiza ključnih faktora uspeha jedne organizacije pre postavljanja ključnih indikatora postignuća (KPI) jer ova polja moraju biti deo strategije (ako su okarakterisani kao ključni). Najzad, tokom ove sesije se bavimo i konceptom lanca vrednosti i kratkom analizom resursa, ali ne previše detaljno jer će to biti obrađeno u okviru drugih sesija posvećenih ljudskim resursima i finansijama.

### Teme:

- Kako se kompanije takmiče?
- Trošak vs diferencijacija
- Strategija tržišnih niša
- Strateški sat
- Pozicioniranje strateške grupe
- BCG matrica
- Životni ciklus proizvoda
- Ključni faktori uspeha i ključni indikatori postignuća
- Analiza lanca vrednosti
- Resursi i sposobnosti (kompetencije)

## 2.1 Odabir opcija za rast i inovaciju na osnovu vaše SWOT analize

Ovo je jedna od najbitnijih oblasti programa. Ona zapravo koristi prethodne sesije kao osnovu za početak sekcije “izbora”. Nakon što svaka kompanija analizira svoje okruženje, konkurenciju, klijente, marketinšku i opštu strategiju i svoje proizvode (između ostalih), neophodno je da se kreće napred i raste. Kompanijsku SWOT analizu, pretvaramo u TOWS matricu i onda identifikujemo pravce u kojima kompanija treba da se

kreće kako bi rasla u smislu tržišta i proizvoda (i usluga).

Analizira se koncept diversifikacije kao i razne metode za rast kao što su franšize, spajanja, pripajanja, zajednička ulaganja i drugo. Jedna od najvažnijih stvari jeste evaluacija strategije ovih metoda kao što su “corporate parenting” i strateške poslovne jedinice

### Teme:

- SWOT
- TOWS
- Direkzione matrice
- Sredstva i metodi razvoja
  - Licenciranje
  - Franšiza
  - Pripajanje
  - Spajanje
  - Izvoz
  - Zajednička ulaganja
  - Organski razvoj
- Vertikalni i horizontalni rast
- Razvoj korporacije
- Evaluacija strategije i donošenje odluka
- Upravljanje inovacijama i znanjem





## 3. Upravljanje ljudskim resursima

Ljudski resursi i kulturna dimenzija poslovanja.

**12 sati obuke**

Ova sesija uvodi pojam upravljanja ljudskim resursima (HRM). Tokom nje ćemo preispitati ključne politike i sisteme upravljanja ljudskim resursima i diskutovati o savremenim pitanjima iz ove oblasti. Takođe ćemo se baviti važnim temama kao što su: veza između poslovne strategije i upravljanja ljudskim resursima, uticaj ljudskih resursa na učinak, regrutacija, ocenjivanje, nagrađivanje, benefiti i organizaciona kultura. Koristeći teoriju, rezultate istraživanja i praktične alate (primere iz prakse i video zapise), učesnici će razumeti i oceniti važnost upravljanja ljudskim resursima u praksi. U nastavku, ovaj modul će učesnicima prikazati:

a) menadžerski pogled na doprinos koji upravljanje ljudskim resursima ima na organizacioni učinak uključujući praktično znanje i veštine u upravljanju i razvoju resursa,  
b) ključni pogled na upravljanje ljudima u modernim organizacijama.

Ova sesija će objasniti vezu između poslovne strategije i upravljanja ljudskim resursima, evaluirati uticaj upravljanja ljudskih resursa na organizacioni učinak i objasniti (i kritički oceniti) ulogu prakse i politike upravljanja ljudskim resursima.

Teme:

- Poslovna strategija i veza sa HRM (HR kao strateški partner)
- HRM i veza sa učinkom
- Sposobnosti i veštine
- Selekcija i regrutacija
- Ocena učinka
- Motivacija
- Nagrađivanje
- Upravljanje korporativnom kulturom organizacije
- Fleksibilne organizacije i promenljivi trendovi na tržištu rada
- Učešće i uključenost zaposlenog





## 4. Menadžerske veštine

Osnove lične efikasnosti – upravljanje vremenom, upravljanje stresom i komunikacione veštine.

**8 sati obuke**

Cilj ove sesije jeste da obezbedi osnovno znanje o uspešnom upravljanju. Upravljanje vremenom i komunikacija su presudne u ovoj sekciji. Šta pruža energiju pojedincu ili grupi da postigne nešto je veoma važno. Motivacija može biti novac, sigurnost, status, prestiž položaja na kojem se neko nalazi ili nešto drugo. Pored toga, suština menadžmenta jeste

komunikacija, bilo da ona podrazumeva planiranje, usmeravanje ili vođenje, dobre veštine komunikacije su neophodne da bi jedan menadžer bio uspešan. Programom će biti pokriveno dugoročno, nedeljno i dnevno planiranje. Svaka od ovih tema biće potkrepljena praktičnim primerima kako bi učesnici bili na pravom putu upravljanja vremenom.

Teme:

- Upravljanje vremenom
- Tipovi komunikacije i problemi (asertivnost)
- Komunikacija u eri interneta
- Ovlašćivanje
- Osnove upravljanja vremenom
  - Vreme, postavljanje ciljeva i prioriteta
  - Paretovo pravilo
  - ABC prioriteta
  - Snalaženje sa pozivima
- Vođenje sastanaka / korist od sastanaka
- Upravljanje stresom
  - Korišćenje stresa za bolju produktivnost
  - Eliminacija negativnog stresa

# 5. Marketing

Razumevanje marketinga, ponašanja potrošača, “brendiranja” i promovisanja putem interneta

*12 sati obuke*

Marketing uključuje identifikovanje potreba i želja klijenata i zadovoljavanje istih kroz odgovarajući “marketing mix”. Fokus ove sesije biće klijenti i konkurenti zajedno sa analizom okruženja iz marketing perspektive. Pored toga,

istraživaćemo i oblasti kao što su: branding, e-marketing, marketing putem socijalnih medija i druge koncepte i ideje. Učesnici bi trebalo da budu u mogućnosti da koriste razne marketing alate i teorije u svojoj praksi.



**Teme:**

- Marketing proces
- Istraživanje tržišta
- Tržišno pozicioniranje
- Segmentacija klijenata
- Marketing mix (7 P) – poseban naglasak na ceni i distribuciji
- Branding / (brend prizma)
- Internet marketing
- Viralni marketing
- Teorija 6I
- Odnos sa klijentima i korist od toga
- Dodavanje vrednosti i lojalnost i društvena odgovornost
- Marketing i društveni mediji

## 6. Liderstvo i pregovaranje

Osvajanje liderske pozicije na tržištu i tehnike uspešnog pregovaranja.



### 12 sati obuke

Tokom ove sesije akcenat će biti stavljen na razumevanje da je posao biznisa građenje odnosa sa klijentima i da je posao svih profesionalaca na liniji fronta

da stiču prijatelje i grade ove veze. Poseban naglasak biće na tome kako kreirati mrežu. Ključne tačke ove sesije su:

#### Teme:

- Uticaj
- Tipovi lidera
- Teorije liderstva
- Liderstvo u odnosu na upravljanje
- Uloga lidera u rešavanju poslovnih problema
- Pregovori sa internim i eksternim klijentima

# 7. Osnove računovodstva, finansijski menadžment i makroekonomija

Osnove računovodstva i finansijski menadžment i ukupan učinak poslovanja

12 sati obuke

Ova sesija je posvećena osnovnim principima računovodstva i finansija, jer uključuje oblasti kojih ljudi u biznisu moraju biti svesni, uglavnom na nivou razumevanja (ne nužno i sinteze).

Ona pokriva oblasti kao što su budžet, analiza finansijskih izveštaja, imovina, kapital, profit, prihod, dividende, marža, tokovi novca i drugo.

## Teme:

- Finansijsko izveštavanje na osnovama Međunarodnih standarda finansijskog izveštavanja
- Osnove Međunarodnih računovodstvenih standarda (priznavanje prihoda, imovina, lizing, odloženi porez...)
- Priroda i svrha finansijskog menadžmenta
- Veza između korporativne strategije i korporativnih i finansijskih ciljeva.
- Postavljanje finansijskih ciljeva
- Finansijska analiza / raciji za donošenje odluka
- Likvidnost, novčani tokovi i profit (razumevanje koncepata)
- Upravljanje obrtnim kapitalom
- Izvori kapitala
- Procena investicije
- Upravljanje rizikom
- Razumevanje P&L izveštaja
- Budžet, kontrola budžeta i varijante ("šta činiti, a šta ne" kod budžeta i njihovih tipova)

# 8. Upravljanje projektima i procesi poslovanja

Razumevanje principa i alata efikasnog vođenja projekata.

12 sati obuke

Iz operativne perspektive, neophodno je razumeti kako jedna organizacija funkcioniše, njen lanac vrednosti, troškove, kako ostvariti vrednosti i usvojiti poslovne procese. Opšte je poznato da skoro svaki zaposleni upravlja projektom ili je uključen u njega. Ova

sesija je neophodna, jer pojedinci moraju razumeti i znati kako da koriste resurse, ljude, poštuju rokove i kako da uspešno planiraju, kontrolišu i proveravaju kvalitet, nadgledaju i pobrinu se da rezultati budu oni koji su bili očekivani.



Teme:

- Poslovne operacije
- Planiranje i izvršavanje malih projekata
- Razumevanje okruženja projekta
- Razumevanje životnog ciklusa projekta
- Praćenje i izveštavanje o projektima u toku
- Metodologije upravljanja projektima
- Procesne grupe upravljanja projektima
- BPR koncept
- Pitanja kvaliteta

# 9. Spajanje svih tema u jedan sistem

Mape poslovne analize. Zadavanje studije slučaja.



## 8 sati obuke

Kroz ovu sesiju, program uklapa sve delove u jednu slagalicu. Opšta je pojava da mnogi edukativni programi ne povežu uspešno delove u celinu i zbog toga učesnici ne uspeju da razumeju kad, kako i gde se svaka od oblasti uklapa u celinu. Upotrebom mape analize poslovanja svi učesnici će shvatiti logiku programa i logiku jedne organizacije. Upotrebićemo i

„balanced scorecard“ alat u pokušaju da ocenimo postignuća organizacija. Na kraju ćemo imati i poseban segment posvećen kako biti preduzetnički orijentisan.

**Polaznicima će biti zadata studija slučaja kao osnova za polaganje završnog ispita.**

## Doživi znanje

PwC Akademija je obrazovni deo globalne organizacije PricewaterhouseCoopers (PwC). PwC Akademiju čine stručnjaci sa iskustvom koji polaznicima prenose iskustva i znanja koja i sami redovno koriste u svakodnevnoj praksi.

Nudimo različite programe obuke za sticanja znanja i veština potrebnih u savremenom poslovanju. Ponuda je koncipirana na osnovu iskustava naših eksperata i globalne organizacije PwC. Programi obuke se oblikuju u skladu sa potrebama savremenog poslovanja i zahtevima klijenata. PwC Akademija u Srbiji deo je rastuće mreže PwC Akademija koje u ovom trenutku postoje u više od 30 zemalja Evrope. Kroz mrežu PwC Akademija vršimo kontinuiranu razmenu i praktičnu primenu znanja, iskustava, kompetencija i metodologija.

Programi obuke su podeljeni u 4 grupe:

- *Tehničke veštine i znanja (znanja u oblasti finansija i računovodstva, poreza i upravljanja projektima)*
- *Veštine lične efikasnosti (menadžment veštine i tzv. „soft skills“)*
- *Međunarodno priznate profesionalne kvalifikacije (ACCA, DipIFR, CIPD, PMP, CIA)*
- *Posebni edukativni programi (Mini MBA, programi obuke kreirani prema zahtevima klijenata)*

Programi obuke su organizovani kao:

- *Otvoreni seminari kojima mogu prisustvovati svi zainteresovani*
- *Interne obuke prilagođene potrebama pojedinačnih klijenata*

*Lista obuka u našoj ponudi nije konačna. Mi smo uvek spremni da u saradnji sa klijentima kreiramo nove programe obuke koji će u potpunosti odgovoriti njihovim potrebama.*

Predavači u PwC Akademiji su naši najbolji menadžeri koji poseduju najnovija teorijska znanja proverena i dopunjena iskustvom stečenim u praksi, kao i jedan broj međunarodno priznatih eksperata.

Prostor PwC Akademije je osmišljen i opremljen tako da polaznicima obezbedi sve sadržaje potrebne za proces sticanja znanja.

---

## ***Mi smo tu zbog Vas***

Ukoliko želite da se prijavite za ovaj program ili da saznate nešto više o našim ostalim kursevima, profesionalnim kvalifikacijama ili mogućnostima za kreiranje novih obuka u skladu sa Vašim potrebama i željama, možete nas direktno kontaktirati:

PwC Akademija

Tel: + 381 11 3302 100

Faks: +381 11 3302 101

E-mail: [theacademy@rs.pwc.com](mailto:theacademy@rs.pwc.com)

Omladinskih brigada 88a

Airport City Belgrade

11070 Beograd

Srbija

[www.pwccademy.rs](http://www.pwccademy.rs)



PwC firms help organisations and individuals create the value they're looking for. We're a network of firms in 158 countries with close to 169,000 people who are committed to delivering quality in assurance, tax and advisory services. Tell us what matters to you and find out more by visiting us at [www.pwc.com](http://www.pwc.com).

© 2012 PricewaterhouseCoopers doo. All rights reserved. "PwC" refers to the network of member firms of PricewaterhouseCoopers International Limited, each of which is a separate and independent legal entity.