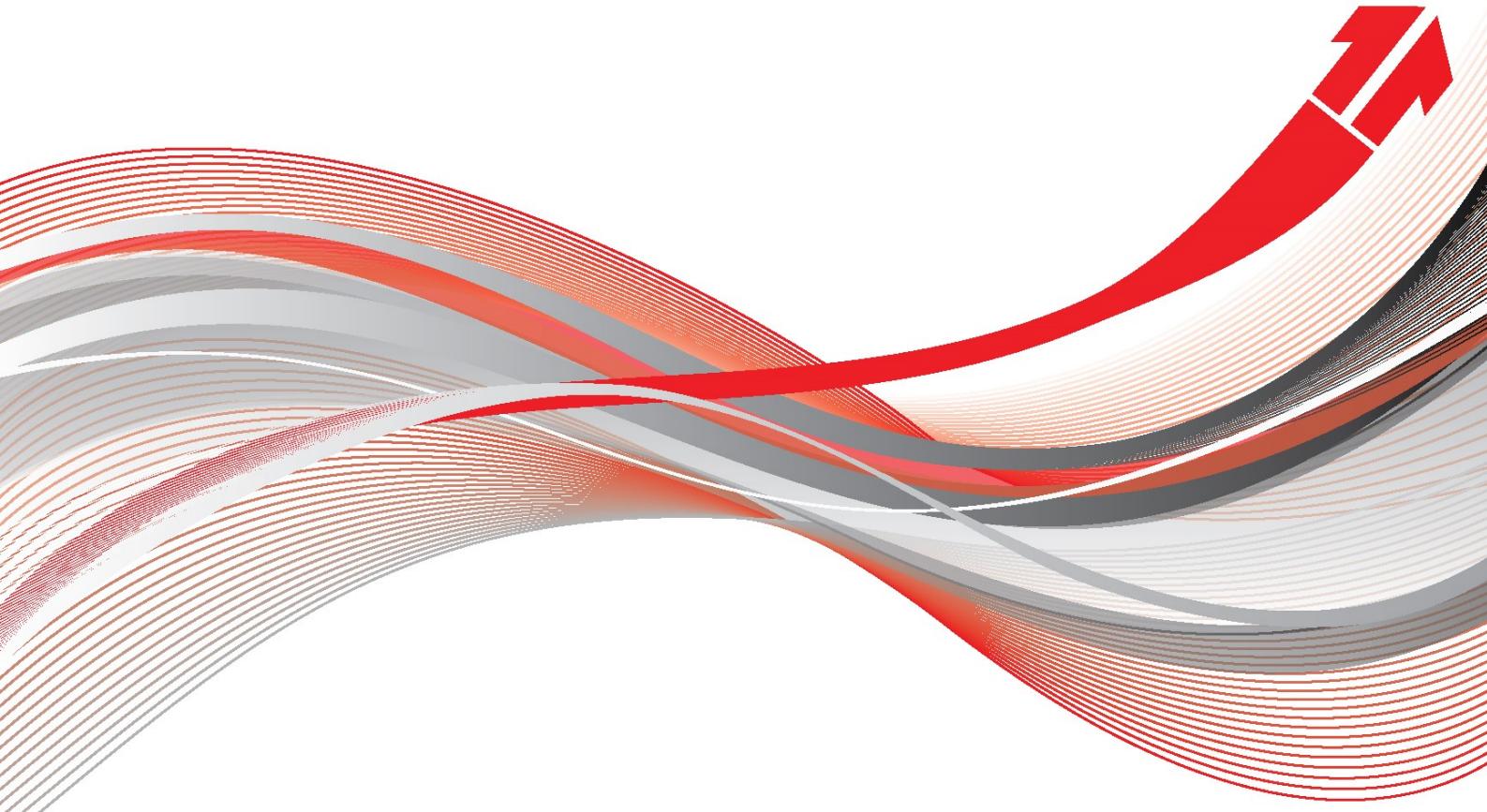


POZIV NA OTVORENI SPECIJALISTIČKI SEMINAR

*Analiza netransparentnog
poslovanja kao dodatni alat za
procenu rizika*

Termin: 13. jun 2016.



Opis seminara

Osnovni cilj treninga je da omogući učesnicima dublje razumevanje, prenošenje adekvatnih praktičnih iskustava i unapređenje znanja u sledećim oblastima:

- ✓ Primena i korist od analize netransparentnog poslovanja
- ✓ Metoda analize netransparentnog poslovanja
- ✓ Specifičnosti metode u zavisnosti od industrije
- ✓ Kvalitativni aspekti metodologije
- ✓ Kvantitativni aspekti metodologije
- ✓ Smernice za pripremu kreditnih zahteva
- ✓ Primena znanja na praktičnim primerima – studije slučaja na primerima iz različitih delatnosti

Sadržaj

Modul 1 – Netransparentno poslovanje u kontekstu kreditne aktivnosti

- *Potreba za analizom netransparentnog poslovanja*
- *Moguće oblasti primene*
- *Koristi od analize netransparentnog poslovanja*
- *Značaj uspostavljanja odnosa poverenja sa klijentom*

Modul 2 – Okolnosti i pretpostavke za korišćenje alata

- *Uloga klijenta, Account i Risk managera*
- *Način prikupljanja informacija, relevantni izvori i mehanizam za proveru*
- *Kvalitativne informacije o klijentu*
- *Kvantitativne informacije*

Modul 3 – Case study

- *Primena alata na praktičnom primeru – uslužna delatnost*
- *Simulacija prodajnog razgovora*
- *Simulacija kreditne analize*

Modul 4 – Case study

- *Primena alata na praktičnom primeru – proizvodna delatnost*
- *Simulacija prodajnog razgovora*
- *Simulacija kreditne analize*

Ciljna grupa

Zaposleni u finansijskom sektoru koji obavljaju poslove vezane za proces odobravanja plasmana, upravljanje naplatom i upravljanje odnosima sa klijentima kao i drugim licima čija poslovna aktivnost je povezana sa poslovima odobravanja i naplate plasmana: risk menadžeri, account menadžeri, workout menadžeri

Benefiti za učesnika

Upoznavanje sa specifičnostima metodologije za analizu netransparentnog poslovanja, upoznavanje sa tehnikama za cross-checking dobijenih informacija, praktičan rad na primerima radi usvajanja neophodnih znanja za primenu u praksi, načini prikupljanja i provere informacija, praktične vežbe metoda i tehnika za pripremu kreditnog zahteva

Broj učesnika, trajanje, datum i mesto održavanja

- Broj učesnika po grupi: do 15
- Trajanje obuke: 1 dan
- Datum: 13. jun 2016. godine
- Mesto održavanja: Hotel Palace, Beograd

Trening metode i pristup

Naša obuka je veoma interaktivna, program je dizajniran tako da upotpuni i razvije znanja i veštine učesnika obuke, a temelji se na transferu teorijskih i praktičnih znanja i iskustava od strane našeg cenjenog predavača. Koncept obuke podrazumeva odnos 70% : 30% u korist praktičnog rada, u poređenju sa sticanjem teorijskih osnova.

Metodologija rada sa učesnicima se sastoji od:

- Interaktivnog predavanja i diskusije
- Praktičnih vežbi i studija slučajeva
- Pitanja i odgovori

Satnica

08.45 – 09.00 Dolazak učesnika

09.00 – 10.30 Obuka

10.30 – 11.00 Pauza

11.00 – 12.30 Obuka

12.30 – 13.30 Pauza za ručak-ketering

13.30 – 15.00 **Obuka**

15.00 – 15.30 Pauza

15.30 – 17.00 **Obuka**

O nama

Finnok Edukacija i konsalting je osnovana sa ciljem profesionalne edukacije u finansijskom i korporativnom sektoru.

Mi okupljamo tim veoma iskusnih predavača iz bankarskog i korporativnog sektora, koji poseduju višegodišnje relevantno iskustvo, što obezbeđuje visok nivo kvaliteta u oblasti profesionalne edukacije za finansijski sektor i privredu, konsalting i realizaciju projekata.

Osnovno usmerenje nam je edukacija u finansijskom sektoru, a prednost naših treninga je što su dizajnirani uvažavajući tržišne trendove i potrebe u finansijskim organizacijama, a sa ciljem maksimalne primenjivosti znanja svakog pojedičanog učesnika. Treninzi su razrađeni prema modulima i dominantno su zastupljeni praktični primeri.

Naš program za obuku postavlja standarde i omogućava učesnicima da unaprede svoja znanja i veštine, što utiče na unapređenje nivoa uspešnosti kompanije u celini.

FINNOK tim, osim na tržištu Srbije, deluje regionalno, odnosno pokriva i tržišta Bosne i Hercegovine, Crne Gore i Makedonije.

Takođe, razvili smo poseban koncept in-house trening programa, sa ciljem kontinuirane edukacije i maksimizacije učinaka edukacije.

O predavaču

Bojan Žarković je diplomirao na Ekonomskom fakultetu u Beogradu 2005. godine. **Poseduje više od 10 godina bankarskog** iskustva stečenog u Erste Bank Srbija.

Od 2006. godine je zaposlen u Erste Bank Srbija gde je radio na pozicijama u okviru Direkcije za poslovanje sa mikro preduzećima i preduzetnicima, imao funkciju **zamenika direktora Preduzetničkog centra** i upravljao njegovim ukupnim poslovanjem.

Od 2014. godine zaposlen je u **Odeljenju za restrukturiranje**, gde radi kao **Senior officer za poslove restrukturiranja**. Bojan je aktivno uključen u rešavanje problema u naplati potraživanja klijenta u default-u, kreiranju strategija naplate i radu na restrukturiranju problematičnih plasmana. Takođe, ima učešće u radu odbora za kašnjenje, a posebno u domenu naplate potencijalno problematičnih plasmana za klijente koji pokazuju rane znake problema u poslovanju (EWS, predefault klijenti).

Bio je učesnik većeg broja internih i eksternih edukacija na temu prodajnih veština, modeliranja kreditnog zahteva, evaluacije rizika, različitih pristupa problematici restrukturiranja. U poslednje dve godine, pored redovnog rada, **angajovan je i kao interni trener u Erste Banci za oblasti povezane sa poslovima restrukturiranja.**

Cena

Cena učešća na seminaru iznosi **220 EUR**, uvećano za PDV (u dinarskoj protivvrednosti, po srednjem kursu NBS na dan uplate), po učesniku.

Cena seminara uključuje štampani trening materijal, sertifikate o učešću, osveženje u pauzama i ketering za svakog učesnika treninga.

Više informacija o načinu prijavljivanja i profakturi za uplatu možete dobiti putem e-maila:

office@finnok.com
vojislav.doder@finnok.com

Finnok edukacija i konsalting doo