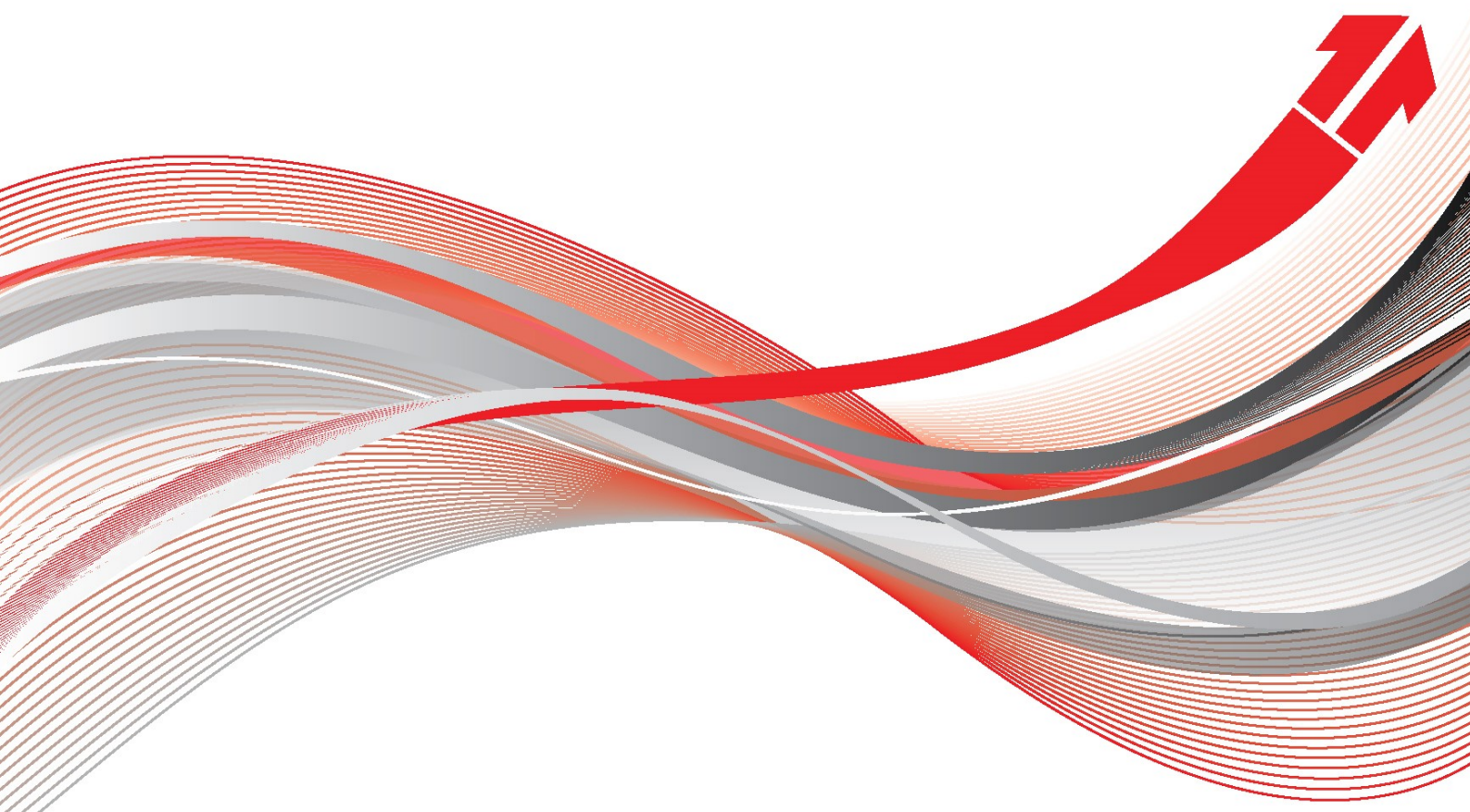


POZIV NA OTVORENI SPECIJALISTIČKI SEMINAR

*„Od potrebe za finansiranjem do
optimalnog modela finansiranja“*

Termin: 22. i 23. mart 2018.



Opis seminara

Cilj seminara je da omogući sagledavanje ukupnog procesa finansiranja – od potrebe za finansiranjem nastale u preduzeću do formiranja optimalne strukture finansiranja. Seminar obuhvata:

- ✓ **Analizu i ocenu postojećeg poslovnog modela kompanije**
- ✓ razmatranje **moгуćnosti unapređenja poslovnog modela** u cilju sagledavanja održivosti poslovnog modela u budućnosti
- ✓ **Ocene postojeće strukture finansiranja** koja ukazuje način na koji se kompanija finansira i da li način finansiranja odgovara potrebama kompanije
- ✓ **Izvore potrebe ze dodatnim finansiranjem** i način donošenja odluke o dodatnom finansiranju
- ✓ **Ocenu adekvatnosti finansijskog modela** sa stanovišta potreba za finansiranjem i raspoloživosti adekvatnih izvora finansiranja
- ✓ **Kako pričati s bankama o dodatnom finansiranju?**
- ✓ **Finansijske parametre koji omogućavaju brzu procenu finansijske pozicije preduzeća**
- ✓ **Strukturiranje transakcije i odabir pravog proizvoda za klijenta**
- ✓ **Formiranje optimalnog modela finansiranja kompanije** kroz odabir adekvatnih kredita za finansiranje obrta/investicija

Sadržaj

POSLOVNI I FINANSIJSKI MODEL – Izvori potrebe za finansiranjem

Modul 1 – Poslovni model

- *Pojam poslovnog modela kompanije*
- *Osnovne komponente poslovnog modela*
- *Primeri različitih poslovnih modela*

Modul 2 – Usklađenost poslovnog i finansijskog modela

- *Da li finansije odlikavaju poslovni model kompanije?*
- *Ko finansira poslovanje i kakav je interes poverilaca?*
- *Šta su prednosti/nedostaci određenog poslovnog modela sa stanovišta finansiranja*

Modul 3 – Kapacitet za finansiranje

- *Kapaciteti kompanije da isprate zahtevani finansijski model*
- *Odakle proističe potreba za dodatnim finansiranjem*
- *Da li poverioci veruju u biznis?*

Modul 4 – Izvor dodatnog finansiranja

- *Ko odlučuje o dodatnom finansiranju?*
- *Da li preduzeće ima otplatni kapacitet za dodatno zaduživanje?*

- *Kako pričati s bankama o dodatnom finansiranju?*

BANKA I ODOBRENJE KREDITA

Modul 5 – Pristup banke

- *Kako banka prisupa klijentu – čeka zahtev za finansiranje ili nudi proizvod?*
- *Tipovi proizvoda i usklađenost sa potrebama*
- *Ko ima više koristi od finansiranja?*

Modul 6 – Ocena finansijske pozicije

- *Koje parametre banka uzima pri oceni finansijske pozicije?*
- *Kako banka ocenjuje klijentovu zaduženost?*
- *Koliko je banka spremna da finansira?*

Modul 7 – Strukturiranje transakcije

- *Sagledavanje realne potrebe za finansiranjem*
- *Način strukturiranja transakcije da bude prihvatljiva i banci i klijentu*
- *Šta u situaciji kad jedna strana nije spremna za kompromis?*

Modul 8 – Optimalna struktura finansiranja

- *Prednosti adekvatnog finansijskog modela*
- *Primeri različitih načina finansiranja i pogled banke na finansiranje*
- *Win-win pozicija i za banku i za klijenta*

Ciljna grupa

Finansijske institucije

Poslovi sa pravnim licima:

- Account menadžeri iz organizacionog dela poslovanja sa privredom
- Kreditni analitičari

Predzuzeća – zaposleni u računovodstvu, finansijskom planiranju, odnosima s bankama

Benefiti za učesnika

Razumevanje funkcionisanja ukupnog procesa finansiranja – od potrebe za finansiranjem nastale u preduzeću do formiranja optimalne strukture finansiranja. Seminar obuhvata proces donošenja odluke u preduzeću o potrebi za finansiranjem s jedne strane i vodi kroz sve faze kreditnog procesa u okviru banke s druge. Koncept seminar je takav da u njemu mogu da učestvuju svi – od onih koji planiraju budžetiranje u preduzeću do kreditnih analitičara u bankama koji predlažu transakciju. Kroz mnoge slikovite primere, seminar vodi do srži finansijske analize i pravi sponu između stvarnih potreba za finansiranjem i optimalne strukture finansiranja preduzeća.

Broj učesnika, trajanje, datum i mesto održavanja

- Broj učesnika po grupi: do 15
- Trajanje obuke: 2 dana
- Datum: 22. i 23. mart 2017. godine
- Mesto održavanja: Hotel Šumadija, Šumadijski trg 8, 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	<i>Kafe pauza</i>
11.00 – 12.30	Obuka
12.30 – 13.30	<i>Pauza za ručak – kompletan obrok</i>
13.30 – 15.00	Obuka
15.00 – 15.30	<i>Kafe pauza</i>
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 primenljivosti znanja svakog pojedinačnog 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

Nenad Piper

Nakon završenog Ekonomskog fakulteta opredelio se za oblast bankarstva u delu kreditne analize i upravljanja rizicima. Svoje desetogodišnje bankarsko iskustvo stekao u Komercijalnoj banci a.d. Beograd, ProCredit Bank a.d. Beograd i Banca Intesa a.d. Beograd. Od 2017. radi na poziciji Menadžera za upravljanje kreditiranjem malih i srednjih preduzeća u Banca Intesa a.d. Beograd.

Tokom svoje bankarske karijere bavio se kreditnom analizom i underwriting-om uz autorizaciju za donošenje kreditnih odluka. Nakon toga radio na poziciji koordinatora za upravljanje rizicima (tržišni rizici, operativni rizici i bezbednost informacija), čime je kompletirao svoje kompetencije i znanje u upravljanju rizicima u bankarskom sektoru.

Održao veliki broj internih trening programa na temu kreditne analize, procene kreditnog rizika, uticaja makroekonomskih faktora na kreditni rizik i aktivno učestvovao u pripremi alata i dokumenata za unapređenje kreditne analize u domenu agro biznisa i SME.

Cena

Cena učešća na seminaru iznosi **350 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 kompletan obrok 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