



O Nama.....	3
Plan otvorenih seminara	
Integralni pristup kreditnoj analizi klijenata iz AGROBIZNISA	
baziran na specifičnostima poslovanja i identifikaciji posebnih rizika u cilju izrade kvalitetnije analize i minimizacije kreditnog rizika.....	4
<i>Predavač: Nenad Ratkov / 20.09. - 21.09.2018.</i>	
Kreditna analiza kao deo procesa minimizacije kreditnog rizika za mikro i SME	6
<i>Predavač: Ivica Mišić / 04.10. - 05.10.2018.</i>	
Napredna kreditna analiza i procena kreditnog rizika pravnih lica po vrstama delatnosti	8
<i>Predavač: Vuk Glišić / 18.10. - 19.10.2018.</i>	
Od potrebe za finansiranjem do optimalnog modela finansiranja.....	10
<i>Predavač: Nenad Piper / 01.11. - 02.11.2018.</i>	
Unapređenje prodajnih veština	12
<i>Predavač: Nenad Ratkov / 15.11. - 16.11.2018.</i>	
Kreditna analiza sa posebnim akcentom na stambenim kreditima	16
<i>Predavač: Ivica Mišić / 29.11.2018.</i>	
Prezentacijske veštine	18
<i>Predavač: Vuk Glišić / 30.11.2018.</i>	
Upravljanje stresom	20
<i>Predavač: Miloš Lazarević / 13.12.2018.</i>	
Ocena kreditnog boniteta za jedinice lokalne samouprave	22
<i>Predavač: Željko Kišić / 14.12.2018.</i>	
Kratke biografije predavača.....	26
Trening metode i pristup.....	30
Cena.....	30

FINOK

EDUCATION & CONSULTING



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.

1. Integralni pristup kreditnoj analizi klijenata iz AGROBIZNISA baziran na specifičnostima poslovanja i identifikaciji posebnih rizika u cilju izrade kvalitetnije analize i minimizacije kreditnog rizika

Kratak sadržaj modula:

- Suštinsko razumevanje poslovanja agro-klijenta
- Na šta je potrebno обратити pažnju i koja znanja su potrebna kako bi ispravno bile sagledane potrebe/zahtev klijenta, a zatim i adekvatno ocenjena kredita sposobnost klijenta?
- Sagledavanje rizika poljoprivredne proizvodnje
- Određivanje adekvatnog obezbeđenja (zaloge/hipoteke) za osiguranje plasmana
- Važnost komunikacije u procesu saradnje sa klijentom
- Mesta gde se nalaze najvrednije/ključne informacije
- Upravljanje rizikom u agro-biznisu
- Specifičnosti Agro-analize



Cilj seminara

Cilj seminara je da se postigne suštinsko razumevanje poslovanja agro-klijenta (primarnim proizvođačima koji imaju status pravnog ili fizičkog lica, 'trejderima'-otkupljivačima i prerađivačima) i formira metodološki pristup, kako bi se stečena znanja i veštine valorizovale kroz svakodnevni rad. Brojni primeri iz prakse i vežbanja tokom ovog seminara će obezbediti da zaposleni, koji servisiraju agro-klijente, bolje razumeti poslovanje svojih klijenata, te će biti u stanju da im nude pravovremeno adekvatne bankarske proizvode, što će povećati plasman proizvoda a delom umanjiti i rizik tih plasmana, dok će zaposleni koji se bave procenom rizika i analizom poslovanja agro-klijenata kvalitetnije sagledavati rizike u agro-sektoru i u poslovanju konkretnog klijenta i time temeljnije analizirati njegove poslovne aktivnosti.

Institucija koja uputi svoje zaposlene na ovaj trening dobija kratkoročno i dugoročno, kako na povećanju plasmana tako i na boljem upravljanju kreditnim rizikom, što se direktno odražava na ukupan rezultat poslovanja sa agro-sektorom.

Kome je seminar namenjen?

Seminar je namenjen zaposlenima u finansijskim institucijama (iz banaka i lizing kuća) koji posluju sa klijentima iz agro-sektora (primarnim proizvođačima koji imaju status pravnog ili fizičkog lica, 'trejderima'-otkupljivačima i prerađivačima):

- CRM/Account menadžerima koji servisiraju klijente iz agro-sektora.
- Kreditni analitičari i risk-analitičari koji se bave analizom i procenom kreditne sposobnosti agro-klijenta.
- Rukovodiocima sektora razvoja poslovanja sa klijentima, rukovodiocima sektora analize i rukovodiocima sektora za upravljanje rizicima.
- Službenicima u filijalama koji saraduju direktno sa agro-klijentima (rukovodioci filijala, account-menadžeri, kreditni službenici, drugi koji servisiraju navedene klijente).



Predavač
Nenad Ratkov

2. Kreditna analiza kao deo procesa minimizacije kreditnog rizika za mikro i SME

Kratak sadržaj modula:

- Determinante kreditnog rizika, faze upravljanja kreditnim rizikom i faze kreditnog procesa
- Kreditni rizik kao deo risk premije i njen uticaj na profitabilnost
- Elementi kreditne analize za plasmane mikro klijentima- kvalitativna i kvantitativna analiza
- Posebna uloga i ograničenja racio analize za plasmane mikro klijentima
- Analiza finansijskih pokazatelja za različite delatnosti (malopodaja, veleprodaja, distribucija, proizvodnja – po ključnim linijama proizvoda)
- Obračun i ocena kreditne sposobnosti
- Sačinjavanje i prezentovanje kreditnog predloga i mišljenja o kreditnom riziku odobrenja plasmana mikro klijentima
- Studije slučaja za preduzeća iz različitih sektora.



Cilj seminara

Osnovni cilj seminara je unapređenje znanja u domenu analize i procene kreditnog rizika za menadžere koji učestvuju u procesu upravljanja kreditnim rizikom u svim njegovim fazama od prepoznavanja, merenja do ublažavanja. Na osnovu brojnih praktičnih primera, učesnici će imati priliku da nauče i unaprede postojeća znanja i veštine, koja se odnose na tehnike analize kvalitativnih i kvantitativnih parametara po tipovima retail klijenata – mikro klijenti, SME klijenti.



Kome je seminar namenjen?

Finansijske institucije

- Analitičari kreditnog rizika iz organizacionog dela analize i upravljanja kreditnim rizikom mikro i SME klijenata
- Kreditni referenti (account menadžeri, kreditni analitičari) iz organizacionog dela poslovanja sa mikro i SME klijentima
- Zaposleni u filijalama na različitim funkcijama – rukovodioci filijala, account menadžeri, saradnici i dr.
- Rukovodioci u organizacionim delovima zaduženi za oblast poslovanja sa mikro i SME klijentima i dr.

Predavač
Ivica Mišić

3. Napredna kreditna analiza i procena kreditnog rizika pravnih lica po vrstama delatnosti

Kratak sadržaj modula:

- **Uvod u kreditni rizik** - Razumevanje sveobuhvatnog koncepta kreditnog rizika kako na individualnom, tako i na portfolio nivou, kreditni rizik kroz prizmu ostalih finansijskih rizika, koncept VaR, upoznavanje sa terminima EL (Expected loss), PD (Probability of default), LGD (Loss given default) i EAD (Exposure at default), njihovim značenjem i suštinom
- **Napredna finansijska analiza (sa studijama slučaja)** - Struktura osnovnih finansijskih izveštaja, najvažniji pokazatelji osnovnih finansijskih izveštaja, razumevanje finansijskih pokazatelja, važnost ročne usklađenosti bilansnih pozicija, razlika između dugoročnog i kratkoročnog finansiranja
- **Specifičnosti analize industrija** - Kvantitativna (finansijska) analiza, specifičnosti po delatnostima, specifičnosti bilansnih pozicija po delatnostima, finansijski pokazatelji posmatrani putem racio brojeva za različite industrijske grane, racio brojevi, benchmarking, peer analysis, korisne informacije iz revizorskih izveštaja i periodičnih finansijskih izveštaja
- **Projekcija novčanih tokova** - Prepostavke na kojima baziramo projekcije, analiza isplativosti projekta, DSCR koncept, Cash flow tool
- **Kreditna aplikacija** u svrhu jasne prezentacije klijenta, industrije i konkretnog zahteva - Suština kreditne aplikacije, segmenti (sekcije) kreditne aplikacije, kako predstaviti zahtev na pravi način, priprema za izradu kreditne aplikacije, prikupljanje informacija relevantnih za izradu kreditne aplikacije
- **Prezentovanje ključnih nalaza sprovedene analize** – Priprema i prezentovanje nosiocima kompetence (potpisnicima, Kreditnom odboru), argumentacija preporuke/stava, kreditna aplikacija vs. prezentacija na Kreditnom Odboru.

Cilj seminara

Osnovni cilj seminara je da omogući dublje razumevanje sveobuhvatnog procesa kreditne analize i procene kreditnog rizika za plasmane privrednim društvima, sa posebnim akcentom na razumevanje parametara kao karakteristika poslovanja i finansijskog stanja preduzeća koja obavljaju različite delatnosti. Osnovna ideja je da predavač, kroz brojne praktične primere koji se odnose na preduzeća iz različitih delatnosti, učesnicima pruži mogućnost maksimalne praktične primenjivosti u svakodnevnom radu.



Kome je seminar namenjen?

Finansijske institucije

- Analitičari kreditnog rizika iz organizacionih delova analize i upravljanja kreditnim rizikom
- Kreditni referenti (kreditni analitičari i account menadžeri) iz organizacionih delova poslovanja sa privredom i Filijala
- Rukovodioci u organizacionim delovima zaduženi za oblast poslovanja sa privredom
- Interni revizori

Privredna društva

- Zaposleni u organizacionim delovima upravljanja finansijama, analize, kontrolinga i sl.

Predavač
Vuk Glišić

4. Od potrebe za finansiranjem do optimalnog modela finansiranja

Kratak sadržaj modula:

Iz ugla preduzeća:

- Sagledavanje postojećeg poslovnog modela preduzeća i načina njegovog finansiranja
- Očekivane promene poslovanja kao okidač za dodatno finansiranje
- Finansijska analiza kao alat za ocenu potreba za finansiranjem
- Odakle proističe potreba za dodatnim finansiranjem?
- Čiji je zadatak da utvrdi potrebu za dodatnim finansiranjem?
- Kako pričati sa bankarima o dodatnom finansiranju?

Iz ugla banke:

- Kako account menadžeri pristupaju klijentu – nuditi proizvod ili čekati zahtev za finansiranje?
- Koji finansijski parametri olakšavaju brzu ocenu finansijskog položaja preduzeća
- Na šta obratiti pažnju prilikom strukturiranja transakcije
- Kreditna analiza kao alat za sagledavanje finansijskog modela preduzeća
- Formiranje pravog kreditnog proizvoda za klijenta
- Kako do optimalne strukture finansiranja?

Cilj seminara

Cilj seminara je da omogući sagledavanje 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 seminara 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.



Kome je seminar namenjen?

Finansijske institucije

Poslovi sa pravnim licima:

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

Preduzeća – zaposleni u računovodstvu, finansijskom planiranju, odnosima sa bankama

Predavač
Nenad Piper

5. Unapređenje prodajnih veština

Kratak sadržaj modula:

- **Komunikacija** - ko je i u kojoj meri odgovoran za kvalitet i izgradnju odnosa. Elementi komunikacije na koje se mora обратити пажња. Neverbalna i verbalna komunikacija - значај и утицај. Најчешће грешке у комуникацији и начини за њихово prevazilaženje. Smernice za poboljšanje komunikacije. Aktivno slušanje-principi i efekti. Asertivnost.
- **Interni klijenti vs. Eksterni klijenti** - Holistički pristup izgradnje odnosa u pristupima koji čine prodajni lanac. Uticaj jedinstvenog i celokupnog pristupa ka internim i eksternim klijentima na ukupne rezultate i njihovu održivost. Uticaj internih klijenata na rezultate prodaje. Prodaja kao timska aktivnost.m.
- **Struktura prodajnog lanca** - šta ga čini, gde počinje i čime se zavšava. Prodajne ili Postprodajne aktivnosti. Dinamički koncept.
- **Pregovaranje** - elementi pregovaračkog procesa. Zlatna pravila pregovaranja. Kako rešavati reklamacije/prigovore. Faze pri obradi reklamacija. Kako upravljati nezadovoljstvom klijentom.
- **Prodavac ili menadžer prodaje** - šta je posao jednog a šta drugog. Koja pozicija od navedenih je potrebna za vreme i tržište u kom radimo, i zašto. Transformacija iz faze prodaje klijentu u proces da klijent kupuje.
- **Upravljanje portfoliom** - Cross Selling & Up Selling. Alati za upravljanje prodajnim aktivnostima i održavanja portfolija (Moden NS-NO). Sales pipe line.
- **Clienting** - Trendovi u klijentingu. Ciljevi u klijentingu. Proaktivni i planski pristup klijentu - dugoročno vezivanje klijenta. Odnosi sa klijentima kao faktor uspeha - izgradnja, održavanje i razvoj. Pravila dobre usluge. Šta klijent u biti želi. Povezanost između zadovoljstva klijenta i zadržavanja klijenta. Benefiti koje možemo ostvariti od saradnje sa klijentom.

Cilj seminara

Cilj seminara je sistematizovanje dosadašnjih znanja i veština iz domena prodaje, nadogradnja i unapređenje kroz inovativni, a kroz praksu dokazan, praktičan rad kao i dobijanje individualnih ideja i smernica za dalje usavršavanje. Seminar će biti delom otvorenog tipa, kako bi se uključila individualna iskustva, stavovi, problemi i nedoumice koje učesnici imaju u svom radu i time se kreirale što realnije studije slučaja u cilju postizanja maksimalnog efekta za svakog učesnika. Aktivno učestvovanje će doprineti povećanju lične efektivnosti i efikasnosti, a sama nadogradnja kroz dobijene odgovore, iskustvo i ideje će dalje prodajne aktivnosti i buduće rezultate podići na viši nivo. Na provokativan i izazovan način trener će navesti učesnike da preispitaju sebe u ulozi prodavca i to motivišući ih kroz ideje i smernice kako da postignu bolje rezultate, a samim tim i budu uspešniji i zadovoljniji poslom kojim se bave.



Kome je seminar namenjen?

Seminar je namenjen onima koji žele i spremni su da aktivno učestvuju i time podignu svoj nivo percepcije prodaje na viši stepen, oni koji će biti otvoreni za novo iskustvo, koji žele da se dodatno edukuju a ne da treniraju, da dođu do ideja i motivacije kako da nastave da usavršavaju u onome što se jednom rečju naziva prodaja. Namenjen je isključivo onima koji su uvereni da je prodaja ono čime žele da se bave, da se usavršavaju, da produ inovativno iskustvo koje će ih učiniti još uspešnijim i otvoriti nove vidike.

Predavač
Nenad Ratkov





6. Kreditna analiza sa posebnim akcentom na stambenim kreditima

Kratak sadržaj modula:

Fizička lica

- Determinante kreditnog rizika, faze upravljanja kreditnim rizikom i faze kreditnog procesa
- Kreditni rizik kao deo risk premije i njen uticaj na profitabilnost
- Analiza prikupljene dokumentacije uz poseban osvrт dokumentacije koja prati stambene kredite
- Analiza imovinskog položaja i drugi kvalitativni pokazatelji prilikom kreditne analize fizičkih lica
- Elementi kreditne analize za plasmane fizičkim licima uz poseban osvrт na stambene kredite
- Obračun i ocena kreditne sposobnosti fizičkih lica – kriterijum za obračun kreditne sposobnosti, utvrđivanje osnovice za obračun, utvrđivanje kreditne sposobnosti prema visini prihoda, prema vrsti proizvoda (stambeni krediti, gotovinski/potrošački krediti, kartice, prekoračenje po tekućem računu, utvrđivanje kreditne sposobnosti prilikom reprograma i sl.)
- Klasifikacija, interni rejting i njihov uticaj prilikom ocene kreditnog rizika
- Kvalitativna oročena kolateralna kao deo analize prilikom odobravanja stambenih kredita
- Sačinjavanje kreditnog predloga i mišljenja o kreditnom riziku prilikom odobrenja plasmana uz poseban osvrт na stambene kredite
- Studije slučaja.

Cilj seminara

Osnovni cilj seminara je unapređenje znanja u domenu analize i procene kreditnog rizika kod fizičkih lica za menadžere koji učestvuju u procesu upravljanja kreditnim rizikom fizičkih lica u svim njegovim fazama od prepoznavanja, merenja do ublažavanja. Na osnovu brojnih praktičnih primera, učesnici će imati priliku da nauče i unaprede postojeća znanja i veštine, koja se odnose na tehnike analize kvalitativnih i kvantitativnih parametara po proizvodima sa posebnim akcentom na stambene kredite.

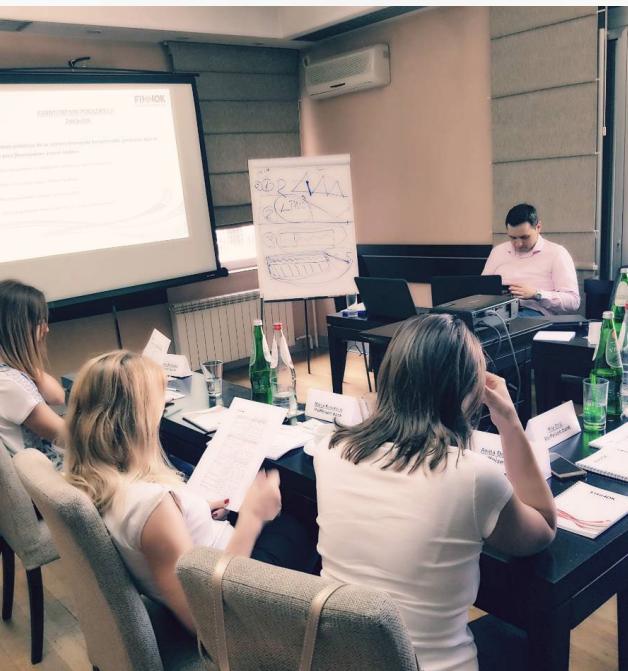
Kome je seminar namenjen?

Finansijske institucije

Poslovi sa stanovništvom - Retail:

- Analitičari kreditnog rizika iz organizacionog dela analize i upravljanja kreditnim rizikom retail klijenata
- Kreditni referenti (account menadžeri, kreditni analitičari) iz organizacionog dela poslovanja sa retail klijentima
- Zaposleni u filijalama na različitim funkcijama – rukovodioci filijala, account menadžeri, saradnici i dr.
- Rukovodioci u organizacionim delovima zaduženi za oblast poslovanja sa retail klijenatima i dr.

Predavač
Ivica Mišić



7. Prezentacijske veštine

Kratak sadržaj modula:

- **Veštine prezentovanja** – upoznavanje sa ključnim aspektima uspešne prezentacije i tehnikama za unapređivanje sopstvenih prezenterских sposobnosti
- **Kreditni predlog** – sagledavanje uloge i značaja kreditnog predloga (aplikacije) u kreditnom procesu i donošenju odluka
- **Izrada dobrog kreditnog predloga** – kako napisati dobar kreditni predlog u kontekstu značaja kreditnog predloga za pripremu prezentacije Kreditnom Odboru
- **Kolektivno odlučivanje i različite uloge učesnika Kredinog Odbora** – upoznavanje sa konceptom kolektivnog odlučivanja i različitim uglovima posmatranja Business i Risk strane
- **Priprema** – razumevanje značaja dobre pripreme za uspešnu prezentaciju i predstavljanje tehnika za sveobuhvatnu i efikasnu pripremu izlaganja na Kreditnom Odboru
- **Prezentacija** – tok i trajanje izlaganja, prenošenje ključne poruke
- **Simulacija Kreditnog Odbora** – upoznavanje sa konkretnim materijalom, argumentacija Business i Risk strane, obrazlaganje predloga i donošenje odluka – praktične (case study) vežbe

Cilj seminara

Osnovni cilj seminara je da omogućimo učesnicima upoznavanje sa prezentacijskim veštinama i značajem dobre pripreme za uspešnu prezentaciju, kako bismo im kroz brojne praktične primere i simulacije realnih situacija (simulacija sednice Kreditnog Odbora), pomogli da unaprede svoja znanja i veštine pre svega u domenu upoznavanja sa materijalom, utvrđivanja ključnih argumenata (definisanja ključne poruke) i njihovog iznošenja na Kreditnom Odboru.

Kome je seminar namenjen?

Seminar je namenjen zaposlenima u finansijskim institucijama (bankama i lizing kućama) koji u opisu posla kao aktivnost imaju prezentovanje kreditnih predloga, argumentaciju i odbranu stavova pred članovima organa kolektivnog odlučivanja (Kreditnog Odbora), prvenstveno onih u organizacionim delovima poslovanja sa privrednom (velikim i internacionalnim korporativnim klijentima, MSP klijentima, malim i mikro klijentima), analize i upravljanja kreditnim rizikom:

- Relationship Manager-i / Account Manager-i
- Kreditni Analitičari / Kreditni Referenti
- Risk Manager-i / Risk Analitičari
- Službenici u filijalama koji sarađuju sa klijentima (Rukovodioci filijala, Account Manager-i, Saradnici za prodaju pravnim licma, Kreditni referenti i sl.)
- Rukovodioci u organizacionim delovima poslovanja sa privredom, kreditne analize i upravljanja rizicima



Predavač
Vuk Glišić

8. Upravljanje stresom

Kratak sadržaj modula:

- Procena nivoa i uticaja stresa – upoznavanje sa osnovnim karakteristikama stresa i koncepta „dobrog“ i „lošeg“ stresa.
Učenje tehnika procene i samo-procene nivoa stresa.
- Tehnike za upravljanje stresom – ovladavanje osnovnim tehnikama za prevazilaženje stresnih situacija
(primena pristupa od četiri koraka; strategija „oceni, planiraj, razreši!“; upravljanje vremenom; povezivanje sa drugima).
- Tehnike prevencije stresa – upoznavanje sa principima odgovornog planiranja i usvajanja zdravih životnih navika
(fizička aktivnost; pravilna ishrana; pravilno spavanje; tehnike relaksacije).
- Kognitivne strategije za prevazilaženje stresa – učenje ABC modela emotivnih poremećaja
i tehnika kognitivne restrukturacije.
- Savladavanje stresa u okviru tima i poslovnog okruženja – osnove mudrog menadžmenta i savladavanja stresa
u okviru poslovnog okruženja i timskog rada.

Cilj seminara

Cilj seminara je upoznavanje učesnika sa metodama procene nivoa stresa sa kojim se suočavaju, kao i ovladavanje osnovnim tehnikama za prevazilaženje stresnih situacija. Učesnici će se takođe upoznati sa najznačajnijim principima za adekvatnu prevenciju stresa. Cilj seminara je i upoznavanje polaznika sa principima prevencije stresa i upravljanja stresom u okviru timskog rada i poslovног okruženja.

Kome je seminar namenjen?

Seminar je namenjen svima koji se u okviru svojih svakodnevnih aktivnosti suočavaju sa povećanim nivoom izazova i poslovnih zahteva, kako individualno, tako i onima koji u opisu svog posla za cilj imaju upravljanje timovima.

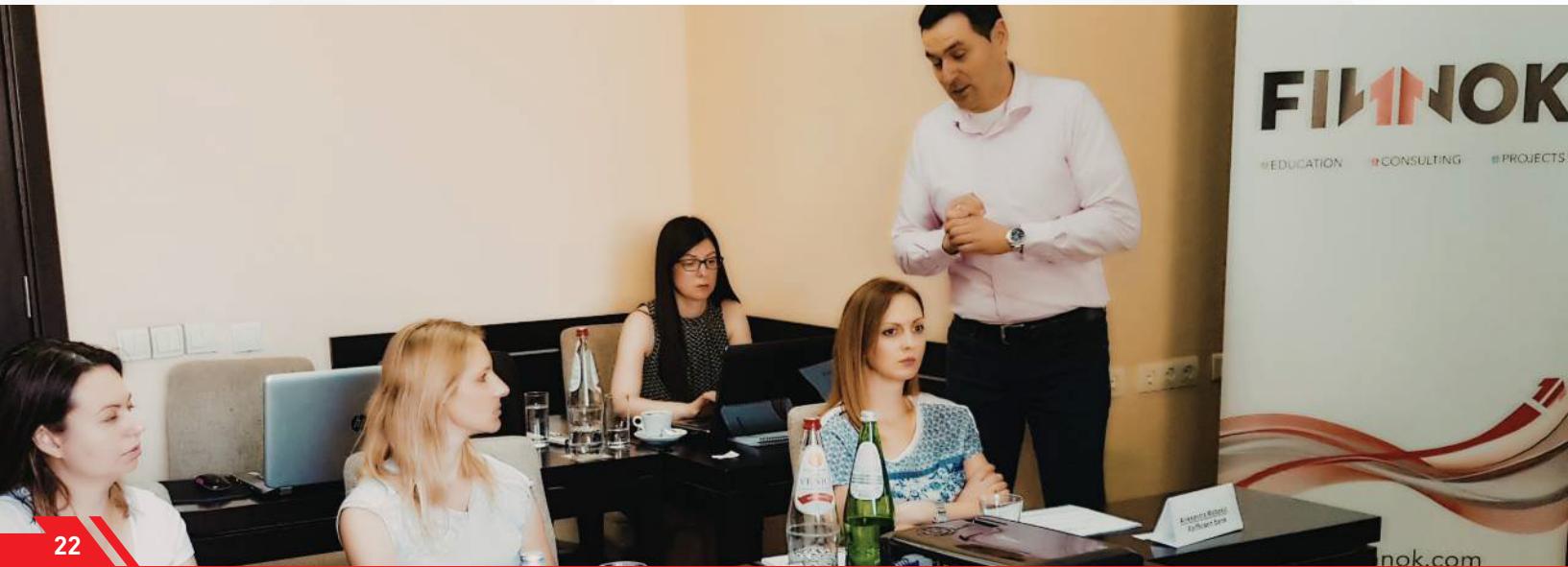
Predavač
Miloš Lazarević



9. Ocena kreditnog boniteta za jedinice lokalne samouprave

Kratak sadržaj modula:

- Jedinice lokalne samouprave
- Kreditni rizik na nivou lokalne samouprave
- Analiza budžeta lokalne samouprave
- Elementi boniteta jedinica lokalne samouprave
- Kreditna aplikacija u svrhu jasne prezentacije specifičnosti lokalne samouprave



Cilj seminara

Cilj seminara je da učesnicima omogući dublje razumevanje sveobuhvatnog procesa analize jedinica lokalne samouprave sa posebnim akcentom na razumevanje budžeta kao i isplativosti investicionog poduhvata. Osnovna ideja je da predavač, kroz brojne praktične primere koji se odnose na jedinice lokalne samouprave, učesnicima pruži mogućnost maksimalne praktične primenjivosti u svakodnevnom radu.

Kome je seminar namenjen?

Zaposleni u bankama u organizacionim delovima upravljanja rizikom i direktnog rada sa klijentima.

Tokom seminara, učesnici će imati prilike da razumeju i nauče:

- Pojam i suštinu jedinica lokalne samouprave
- Napredne tehnike za analizu finansijskih izveštaja jedinice lokalne samouprave
- Napredne tehnike za analizu isplativosti investija na nivou lokalne samouprave
- Specifičnost kreditnog predloga za jedinice lokalne samouprave



Predavač
Željko Kišić





Kratke biografije predavača

Željko Kišić poseduje više od četrnaest godina bankarskog iskustva stečenog u UniCredit bank Srbija a.d. i Banca Intesa a.d. Beograd. Od 2007. godine zaposlen je u UniCredit bank Srbija a.d. i **ima poziciju direktora Direkcije za poslovanje sa srednjim privrednim društvima** (Head of Mid-Market Corporate Division). **Osam godina je proveo u organizacionom delu procene kreditnog rizika i bio Direktor Direkcije za kreditna odobrenja za privredu** (Head of Corporate Underwriting Division). Željko je nakon završenog Ekonomskog fakulteta u Beogradu stekao zvanje mastera na postdiplomskim studijama i odbranio master rad pod nazivom „Oblast kreditnog rizika u svetlu modernog bankarstva“. Održao je značajan broj treninga u svom domenu ekspertize i učestvovao je na mnogobrojnim međunarodnim i domaćim razvojnim programima i treninzima, u oblasti upravljanja kreditnim rizikom, risk modelovanja, restrukturiranja, sistema unapređenja kvaliteta, liderstva i dr.

Ivica Mišić poseduje više od **17 godina radnog iskustva, bankarskog i akademskog**, kao asistent na Poljoprivrednom fakultetu, odsek za agroekonomiju, Katedra za teoriju troškova, računovodstvo i finansije, predmet Teorija i analiza bilansa. Od 2007. godine **zaposlen je u Komercijalnoj banci A.D. Beograd i ima poziciju rukovodioca Odeljenja analize kreditnog rizika stanovništva, mikro klijenata i poljoprivrednika. Predsednik je Kreditnog odbora za preduzetnike i stanovništvo.** Poseduje iskustvo na senior analitičarskim pozicijama u organizacionim delovima procene kreditnog rizika pravnih lica i upravljanja rizičnim plasmanima. Ivica je održao mnogobrojne treninge u domenu kreditne analize i procene kreditnog rizika za mikro privredne subjekte, preduzetnike, poljoprivrednike i fizička lica, kao interni predavač za bankarsku grupu. Učestvovao je u realizaciji više internih projekata sa ciljem unapređenja poslovnih procesa.

Kratke biografije predavača

Nenad Ratkov poseduje više od 15 godina radnog iskustva, od čega 10 godina na senior-menadžment pozicijama. Bavio se **upravljanjem u finansijskim institucijama** (poslovnoj banci i lizing kompaniji-na poziciji izvršnog direktora) i **u realnom sektoru** (na poziciji generalnog direktora velikog privrednog društva koje pripada agro i prehrambenoj industriji). **Angažovan je kao konsultant od strane banaka u domenu analiza i razvoja agro-poslovanja.** Nenad ima zvanje diplomiranog inženjera mašinstva, a svoje akademsko znanje je proširio na bankarskoj akademiji u Frankfurtu. Inženjerska logika zajedno sa ekonomskim znanjima i praktično implementiranim menadžment alatima u različitim sektorima učinili su da se pristupanje, sagledavanje i rešavanje poslovnih izazova se odvija na nesvakidašnje kreativan i sveobuhvatan, a opet inženjerski precizan način, što konačnom rešenju daje suštinski kvalitet i originalnost. Refleksija navedenog je najbolje vidljiva tokom izlaganja i diskusija na njegovim treninzima.

Vuk Glišić je diplomirao na Ekonomskom Fakultetu Univerziteta u Beogradu 2008. godine. Profesionalno iskustvo stekao je radeći u **UniCredit Banci**, gde je posle **šest godina** provedenih u **Sektoru za rad sa privredom** („Corporate and Investment Banking Division“) prešao u Sektor procene kreditnog rizika („CRO Risk Management Divison“) u kom je na poziciji **Stručnog saradnika za kreditna odobrenja srednjim privrednim društvima i opštinama** („Mid Market Risk Manager“) proveo pune tri godine. U UniCredit Banci bio je **deo Grupnog programa razvoja talenata** („Talent Management Review“), u okviru koga je učestvovao **u velikom broju edukativnih programa i treninga**. Kao **interni trener** bio je zadužen **za edukaciju zaposlenih u domenu izrade kreditne aplikacije**. U decembru 2016. godine prelazi u **Komercijalnu Banku**, na poziciju Specijaliste u **Sektoru analize kreditnog rizika**. Tokom profesionalne karijere, bio je angažovan na **većem broju projekata** koji su za cilj imali unapređenje poslovanja i procesa banke, posebno u domenu kreditnog procesa, saradnje sa klijentima i procene kreditnog rizika. Kao predstavnik banke učestvovao u **pregovorima i saradnji sa međunarodnim finansijskim institucijama** (EBRD, KfW, MIDF itd.) u vezi sa korišćenjem njihovih kreditnih linija. Poseduje značajno iskustvo u domenu finansiranja projekata obnovljivih izvora energije.

Kratke biografije predavača

Nenad Piper je 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 2015. zaposlen na poziciji specijaliste u kreditnoj analizi u Banca Intesa a.d. Beograd u segmentu SME klijenata. 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.**

Miloš Lazarević, doktor medicine, diplomirao na Medicinskom fakultetu Univerziteta u Beogradu gde je trenutno doktorant u oblasti Neuronauka. Kliničko i psihoterapeutsko iskustvo stekao je kroz rad na **Klinici za psihiatriju „Dr Laza Lazarević“; Klinci za psihiatriju KCS-a, i Bolnici za psihiatriju KBC-a „Dr Dragiša Mišović – Dedinje“, i Psihiatrijsku ordinaciju Epistema**. Od 2012. god samostalno i koterapeutski vodi psihoterapijske grupe na odeljenju, u dnevnoj bolnici i abmulantno. Od 2013. godine radi kao savetnik Racionalno emotivne & kognitivno bihevioralne terapije **Instituta Albert Elis iz Njujorka**. Kroz rad je stekao iskustvo u oblastima timskog rada, upravljanja vremenom, upravljanja stresom, veština asertivne komunikacije. Bio je angažovan kao saradnik pri radionicama Laboratorije za razvoj kapaciteta i potencijala pri Inovacionom centru Elektrotehničkog fakulteta u Beogradu. Učestvovao je i prezentovao svoj rad na više nacionalnih i inostranih kongresa. Takođe, **učestvuje u pripremi i realizaciji in-house i otvorenih obuka:**

- Upravljanje stresom
- Upravljanje vremenom



Trening metode i pristup

Naši seminari su veoma interaktivni, 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 naših cenjenih 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 primera i studija slučajeva
- Pitanja i odgovora

Cena

Dvodnevni seminari:

Cena učešća na seminaru iznosi 350 EUR, uvećano za PDV (u dinarskoj protivvrednosti, po srednjem kursu NBS na dan uplate), po učesniku.

Jednodnevni seminari:

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 upлатu možete dobiti putem e-maila:
office@finnok.com
snezana.aleksic@finnok.com



**Zahvaljujemo se na izdvojenom vremenu
i nadamo uspešnoj saradnji na obostrano zadovoljstvo.**





Plan otvorenih seminara

(za period 15.09. do 31.12.2018. godine)



Karađorđeva 15/l/7, 26000 Pančevo
+381 13 33 41 22
office@finnok.com
www.finnok.com

