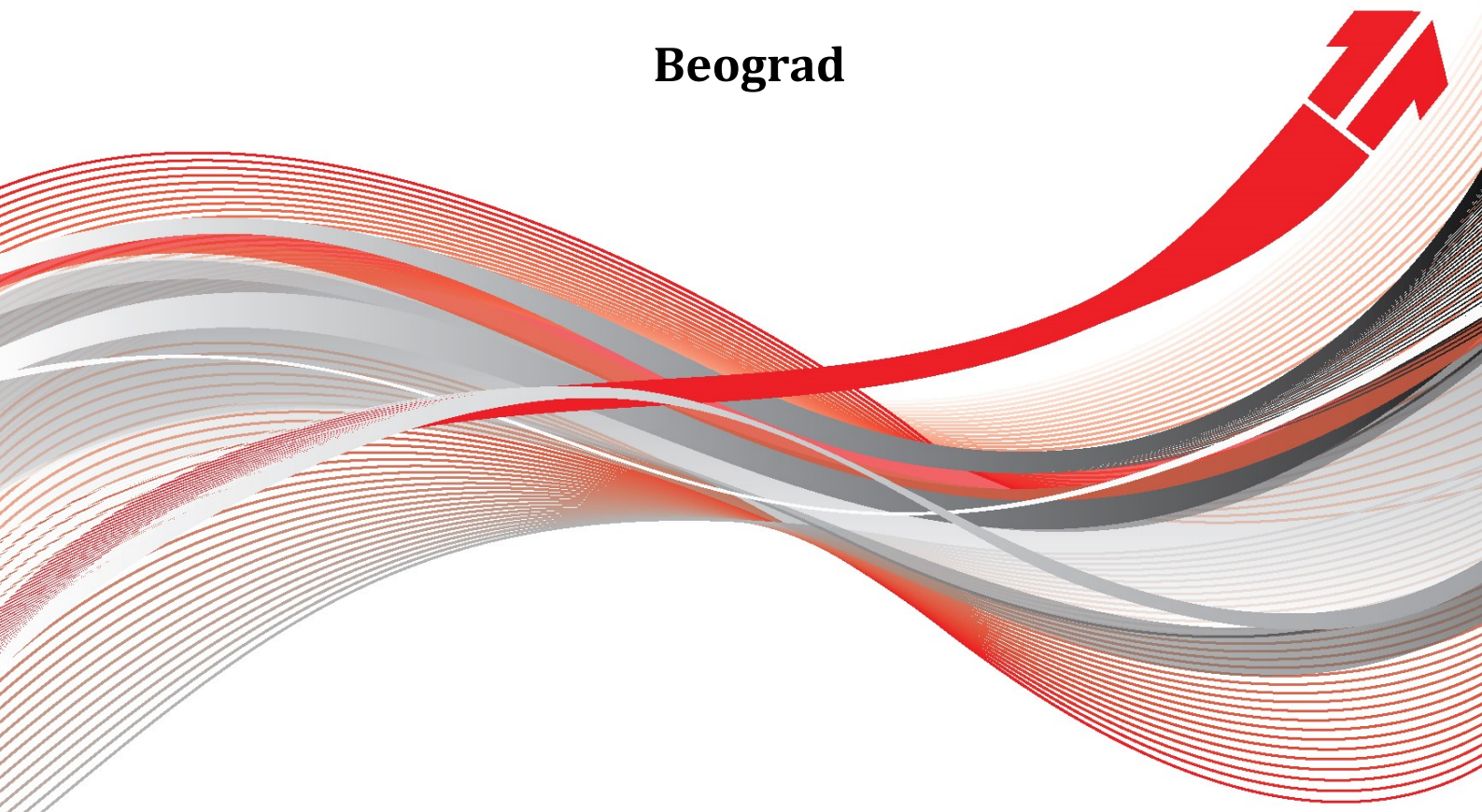


**POZIV NA OTVORENI  
SPECIJALISTIČKI SEMINAR**

*„Veštine prezentovanja -  
Priprema za Kreditni  
Odbor“*

**Termin: 30. novembar 2018.**

**Beograd**



## Opis 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. Ključne celine koje će trening oduhvatiti su sledeće:

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

## Sadržaj

### Modul 1 – Veštine prezentovanja

- Šta podrazumevaju veštine prezentovanja i značaj uspešnog prezentovanja u različitim profesionalnim aspektima
- Šta su preduslovi za uspešno prezentovanje: priprema (“The 3 W’s”), struktura (“BikerB”), planiranje vremena (“50% rule”)
- Strah od javnog nastupa - razumevanje i prevazilaženje
- Kako unaprediti sopstvene prezenterske sposobnosti

### Očekivani rezultati:

- Razumevanje kritičnih faktora uspešnog prezentovanja
- Razumevanje značaja dobre pripreme i vežbe za uspešan (javni) nastup / prezentaciju

## Modul 2 – Kreditni predlog (aplikacija)

- Suština kreditnog predloga/aplikacije i uloga u kreditnom procesu
- Struktura kreditnog predloga/aplikacije - sekcije, ključni elementi (podaci o klijentu, obrazloženje zahteva, kvalitativna analiza, finansijska analiza, kreditna istorija i saradnja sa bankom itd.)
- Kako napisati dobar kreditni predlog/aplikaciju

### Očekivani rezultati:

- *Razumevanje značaja kreditnog predloga/aplikacije u kreditnom procesu i procesu odlučivanja*
- *Razumevanje aspekata ključnih za donosiocje odluka*
- *Razumevanje značaja dobrog kreditnog predloga/aplikacije u kontekstu uspešne i efikasne pripreme za prezentaciju na Kreditnom Odboru*

## Modul 3 – Kreditni Odbor

- Koncept kolektivnog odlučivanja i donošenje odluke od strane Odbora
- Različiti uglovi posmatranja - argumentacija predstavnika Business i Risk strane
- Priprema za prezentaciju Kreditnom Odboru - upoznavanje sa predmetom i materijalom, „underlining“, priprema koncepta izlaganja, uvežbavanje prezentacije, trajanje izlaganja
- Izlaganje - ključni argumenti, tok izlaganja, trajanje

### Očekivani rezultati:

- *Upoznavanje sa konceptom kolektivnog odlučivanja i razumevanje različitih uloga učesnika KO*
- *Uspešno definisanje prioriteta prilikom pripreme izlaganja (fokus na ključne stvari) i upoznavanje sa ključnim aspektima dobre pripreme za uspešnu prezentaciju članovima KO*
- *Razumevanje značaja jednostavnog, konkretnog i konciznog izlaganja*

## Modul 4 – Simulacija Kreditnog Odbora (Case study/studija slučaja)

- Simulacija sednice Kreditnog Odbora - podela učesnika u grupe (Business / Risk / Članovi KO), priprema za sednicu, izlaganja (prezentovanje zaključaka i stavova Business i Risk strane) i donošenje odluke na bazi konkretnog primera/materijala (u zavisnosti od raspoloživog vremena i afiniteta učesnika moguće je pripremiti dve studije slučaja, gde bi u drugoj učesnici menjali uloge/grupe)

## Ciljna grupa

Sektor poslovanja sa privredom:

- Corporate Account Manageri i
- Regionalni direktori

## Benefiti za učesnika

Učesnici treninga dobiće odgovore na pitanja kako se uspešno pripremiti za Kreditni Odbor i šta se to smatra dobrom prezentacijom na Kreditnom Odboru, u okviru čega će unaprediti sopstvena znanja u pomenutim sferama a pre svega naučiti kako kratko, a jasno prezentovati suštinu, sa ciljem donošenja odluka. Osnovna ideja je da predavač, kroz brojne praktične primere kako iz domena izrade kreditnog predloga, tako i iz domena pripreme i izlaganja na Kreditnom Odboru, učesnicima pruži mogućnost neposrednog sagledavanja najznačajnijih aspekata uspešne prezentacije predmeta članovima Kreditnog Odbora. Praktični deo treninga predviđa i simulaciju Kreditnog Odbora, sa prezentovanjem Business i Risk stavova i donošenjem odluke.

## Broj učesnika, trajanje i datumi

- Broj učesnika po grupi: do 15
- Trajanje obuke: 1 dan
- Datum: 30. novembar 2018. godine
- Mesto održavanja: : Hotel Šumadija, Šumadijski trg 8, Beograd

## Trening metode i pristup

Naša obuka je veoma interaktivna i prvenstveno zasnovana na praktičnom iskustvu 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 odgovora

## Satnica

08.45 – 09.00 Dolazak učesnika

09.00 – 10.30 **Obuka**

10.30 – 11.00 *Kafe pauza*

11.00 – 12.30 **Obuka**

12.30 – 13.30 *Pauza za ručak*

13.30 – 15.00 **Obuka**

15.00 – 15.30 *Kafe 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 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

**Vuk Glišić** je diplomirao na Ekonomskom Fakultetu Univerziteta u Beogradu 2008. godine sa prosečnom ocenom 9. 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 (**team leader**) 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. Posедуje značajno iskustvo u domenu finansiranja projekata obnovljivih izvora energije.

## „Veštine prezentovanja - Priprema za Kreditni Odbor“

Priključio se timu predavača za Finnok edukaciju i konsalting od prošle godine, takođe učestvuje u pripremi i realizaciji sledećih in-house i otvorenih obuka:

- *Napredna kreditna analiza i procena kreditnog rizika pravnih lica po vrstama delatnosti*

### 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 kompletan obrok za svakog učesnika treninga.

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

[office@finnok.com](mailto:office@finnok.com)

[snezana.aleksic@finnok.com](mailto:snezana.aleksic@finnok.com)

## Finnok edukacija i konsalting doo