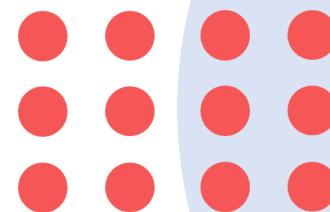


# Specijalizovani stručni **TRENINZI**



Sezona Q4, 2024.

Shopper i Trade  
Marketing

Category,  
Product & PL  
menadžer

Razvoj brendova  
i privatnih marki

Razvoj  
maloprodaje

Strategije u  
prodaji i  
marketingu

Upravljanje,  
komunikacija i  
soft skills

# O NAMA

Mi nismo samo predavači, mi smo menadžeri koji uspešno prenose svoja znanja i iskustva. Mi smo svakodnevno na tržištu i rešavamo tržišne probleme klijenata kroz intenzivnu konsultantsku praksu i upravljanje projektima. Pratimo sva dešavanja i trendove na tržištu i polaznicima nudimo odmah primenljiva praktična znanja i veštine.

## TRENINZI I RAZVOJ

Eksperti smo za:

- TRENINZI I EDUKACIJE
- RAZVOJ LJUDI
- RAZVOJ TIMOVA I TIM BILDING
- EMPLOYER BRANDING
- ORGANIZACIJA I KULTURA
- MENTORSTVO 1:1



## GO-TO-MARKET

Usluge koje pružamo:

- STRATEGIJE U MARKETINGU I PRODAJI
- BRAND STORYTELLING
- KREIRANJE I RAZVOJ BRENDOVA I PL-OVA
- MARKETING KOMUNIKACIJE
- KREATIVNE USLUGE
- ORGANIZACIJA DOGAĐAJA



## NAŠ TIM

Mi smo:

- MENADŽERI SA ISKUSTVOM NA RUKOVODEĆIM POLOŽAJIMA U USPEŠNIM KOMPANIJAMA
- SA ISKUSTVOM U NAJUSPEŠNIJOM INTERNACIONALNIM I DOMAĆIM KOMPANIJAMA



# Kako nastaju ePlus SPECIJALIZOVANI TRENINZI

Svi naši treninzi su nastaju kroz 4 faze, kao rezultat **intenzivne prakse**:



**1) Identifikacija i razvijanje sadržaja treninga.** Kada, na osnovu **neposrednog suočavanja sa** određenom situacijom – ustanovimo šta menadžerima predstavlja problem, započinjemo rad na pripremi sistematskog treninga o efikasnom rešavanju problema.

**2) Oblikovanje sadržine modula** kroz konsultovanje i **razmenu iskustva** sa ekspertima i sa korisnicima, klijentima, kupcima, ljudima koji su na različite načine uključeni. Time smo sigurni da pokrivamo sve važne teme.



**3) Uporednu analizu** i alternativne metode rešavanja dopunjujemo kroz proučavanje **najboljih praksi** u rešavanju predmetnih problema;

**4) Sva nepochodna teorijska znanja sistematiizujemo** i oblikujemo u **jasno razumljive i upotrebljive metode i alate** za primenu znanja (praktični rad i vežbe), koje sprovodimo tokom treninga.



Savremeni koncept obrazovanja nas uči činjenicama, ali nas ne uči u dovoljnoj meri da budemo radoznali; da strateški razmišljamo; da primenjujemo znanje i svoju kreativnost za rešavanje problema. **Mi se trudimo da to ispravimo.**

# Iskustvo



Neki od brendova kojima smo pomogli da porastu kroz razvoj marketing i prodajne strategije, razvoj brendova, brend storytelling, razvoj i lanisranje novih proizvoda i privatnih marki, stručne treninge, employer branding, razvoj organizacije, timova i edukacije.

# Specijalizovani trening PROGRAMI

Svrha **SPECIJALIZOVANIH PROGRAMA** jeste da pruže holistički pristup i sva neophodna i znanja za menadžere u svojim oblastima.

Pred vama je izbor programa za aktuelnu sezonu. Za ostale naše programe, kao i za više detalja o treninzima, informacije potražite [OVDE](#).



**PRIJAVE / INFORMACIJE:** Kliknuti [OVDE](#)

Više informacija na narednim stranama



# Category, Product & PL menadžer program

**Category, Product i PL (Private Label)** menadžeri su se tokom poslednje decenije transformisali u ključne strateške pozicije, od kojih u najvećoj meri zavisi profitabilnost i uspešnost kompanije.

U rukama profesionalaca iz ovih oblasti se nalazi **ključ za upravljanje svim elementima marketing mixa** (asortiman / proizvod, cena, mesto izlaganja, promo aktivnosti). Zbog toga, samo vrhunski osposobljen menadžer, koji zna da upravlja strategijama asortimana, praviti značajnu razliku u odnosu na konkurenciju.



Dobrodošli na **JEDINI OBUHVATNI TRENING program** iz Category, PL & Product Managementa!



# Program Menadžer KATEGORIJE & Product & PL Manager



Trening program **Menadžer kategorije, Product & PL Manager** sastoji se iz 6 modula, kroz koja stičemo sva neophodna znanja iz ovih oblasti. Polaznici mogu pohađati ceo trening program, te steći obuhvatno znanje za obavljanje ovog posla, ili odabrati samo neke od modula po svom izboru.

## 01 Upravljanje asortimanom

Uslov za profitabilno poslovanje jeste PROFITABILAN asortiman proizvoda i usluga koji kreira posete, koji potrošači žele i za koje su spremni da plate punu cenu.

Naučite kako se postavlja i upravlja asortimanom, strategije u asortimanu, kako se upravlja cenovnom politikom i kako se diferencirati od konkurencije.

## 02 Optimizacija asortimana

Uvođenje novih proizvoda donosi nove kupce i profit. Sa druge strane, preveliki asortiman ili asortiman u kojem nedostaju proizvodi može dovesti do velikih neefikasnosti i skretanja fokusa.

Savladajte tajne optimizacije asortimana, po metodi koja garantuje profitabilnost, konkurentnost i rast.

## 03 Brendovi, Private Label (PL) i asortiman

Svaki brend ima jasnu ulogu na tržištu. Upravljanje portfoliom brendova se dopunjava upravljanjem asortimanom proizvoda - i jedino kada se objedine, dolazi do maksimalnog i profitabilnog rasta.

Razvijajte brendove, a upravljajte asortimanom brendova – za maksimalne rezultate.

## 04 Razvoj i lansiranje proizvoda na tržište

Lansiranje novih proizvoda na tržište praćeno je velikim rizicima. Velika većina proizvoda ne opstane dugo na tržištu. Kroz ovaj modul učimo kako da analiziramo i kako da pristupimo tržištu u pripremanju za lansiranje, te na šta treba da se fokusiramo da bismo rizike sveli na najmanju moguću meru i unapredili svoj asortiman.

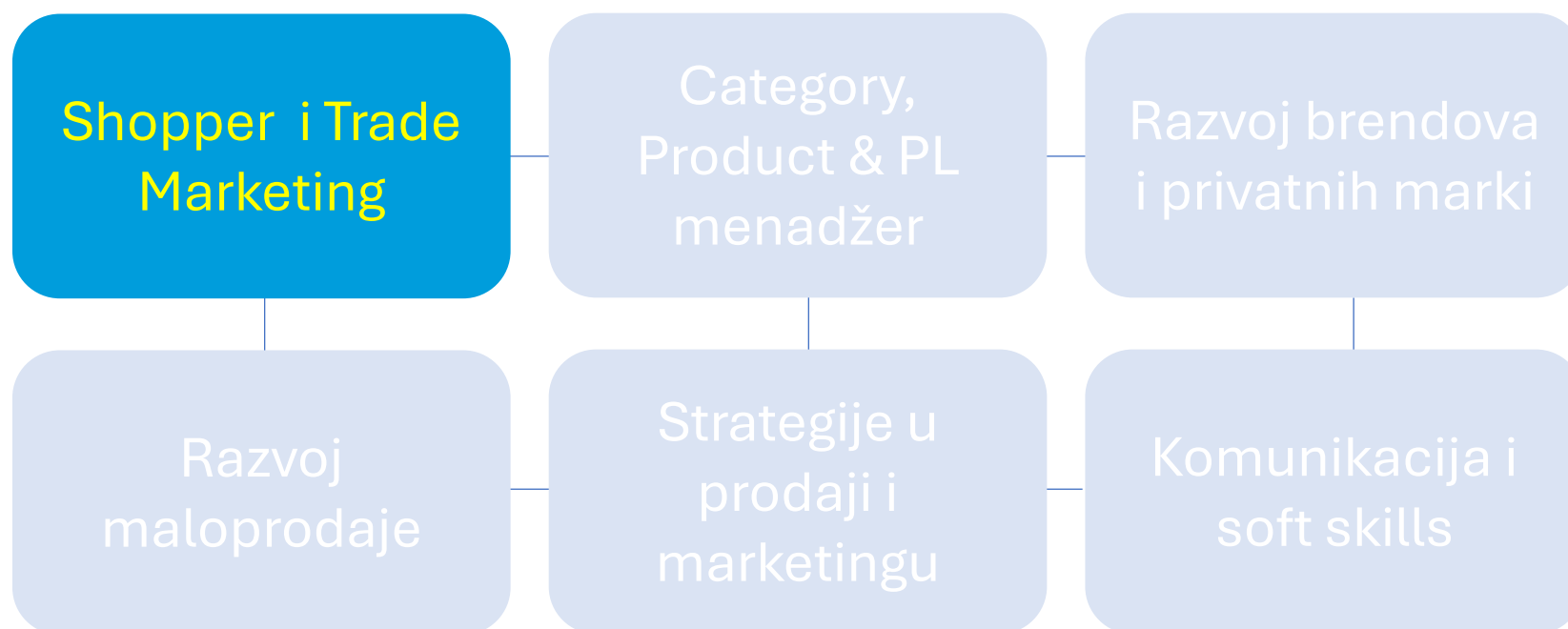
## 05 Komunikacione veštine za efikasnog PM | CM | PL

CM, PM i PL menadžeri komuniciraju sa svim sektorima i ljudima u kompaniji. Tema ovog modula su vođenje sastanaka, delotvorna razmena informacija, oblikovanje i prenošenje poruka, upravljanje saradnicima na daljinu, upravljanje pragmatičnim izveštajima, izbor kanala komunikacije i usvajanje tehnika za delotvorno prenošenje i prezentovanje informacija.

## 06 Tržište, ciljna grupa i Customer Experience (CX)

Da bismo upravljali aktivnostima na tržištu i bili relevantni za kupca, neophodno je da dobro razumemo tržište i njegove zakonitosti. Kroz ovaj modul ovladaćete ključnim veštinama segmentacije, targetiranja, razumevanja i upravljanja iskustvom i ponašanjem potrošača tokom njegovog procesa donošenja odluke o kupovini.

# Program SHOPPER MARKETING



**PRIJAVE / INFORMACIJE:** Kliknuti [OVDE](#)

Više informacija na narednim stranama





# Program SHOPPER MARKETING

**SHOPPER MARKETING** obuhvata ceo tok procesa kupovine: od trenutka kada osoba počinje da razmišlja kao kupac – kroz sve faze donošenja odluke o kupovini.

Kroz ovaj trening program učimo da identifikujemo sve faze koje utiču na donošenje odluke o kupovini i **kako možemo vršiti uticaje na kupca u svakoj od tih faza.**



# Program SHOPPER MARKETING

Trening program **SHOPPER MARKETING** sastoji se iz 4 modula, kroz koja stičemo sva neophodna znanja iz ove dve oblasti. Klijenti mogu mogu odabrati ceo trening program za, te omogućiti zaposlenima da steknu obuhvatno znanje za efikasno obavljanje posla, ili odabrati samo neke od modula po svom izboru.

## 01 Brand Touchpoints, Customer Journey i CX

U današnjem omnichannel svetu, gde se i informišemo i kupujemo u više kanala. važno je da razumemo sve okidače za kupovinu i tačke u kojima potrošač / kupac može doći u kontakt sa našim, ali i brendovima konkurencije; i kako da komuniciramo sa potrošačem u svakoj od njih.

## 02 Uticaji na potrošača pre kupovine – marketing komunikacije i digitalni marketing

U svetu gde su informacije i pažnja potrošača postali najvredniji resursi, veština efikasne komunikacije sa potrošačima ili kupcima postaje neophodna za uspeh svakog biznisa. Naučite kako da birate kanale komunikacije, kreirate ključne poruke i sadržaj i pametno ulažete budžet u ostvarivanje ciljeva.

**PRIJAVE / INFORMACIJE:** Kliknuti [OVDE](#)

## 03 Uticaji na potrošača tokom kupovine - Trade marketing i Merchandising

Koliko se odluka u kupovini pre, a koliko na samom mestu prodaje? Može li se na samom mestu prodaje uticati na ranije izgradjene preferencije i odluke i kako? Kroz ovaj modul se bavimom svim ključnim uticajima na potrošača tokom samog procesa kupovine.

## 04 Uticaji posle kupovine - kreiranje ponovljenih kupovina

Da li je isplativije zadržavati postojećeg kupca nadograđivati prodaju na njemu, ili stalno dovoditi nove kupce? Kroz ovaj trening ćemo prolaziti sve najvažnije strategije za izgradnju lojalnosti potrošača i kupaca prema brendu.



# MARKETING menadžment

Velike fluktuacije ljudi i permanentni manjak osoblja u marketingu otežavaju usvajanje novih znanja i veština u dinamičnoj oblasti, koja je izložena stalnim promenama, kao što je marketing.

Trening program smo kreirali na bazi dugogodišnjeg iskustva autora treninga, kako na strani klijenta – vodećih brendova na tržištu, tako i na strani vodećih specijalizovanih svetskih agencija za marketing.



**PRIJAVE / INFORMACIJE:** Kliknuti [OVDE](#)



# Program Marketing menadžment

Izbor modula iz Trening programa **Marketing menadžment** za aktuelnu sezonu je namenjen ljudima koji su zaduženi za upravljanje i razvojem brendova i marketing komunikacijama. Polaznici mogu pohađati ceo trening program za marketing menadžment, ili odabrati samo neke od modula po svom izboru.

## 01 Izgradnja i upravljanje brendovima

Jedina efikasna zaštita od konkurencije i cenovnih ratova jeste razvijen sistem brendova.

Pozicioniran brend diferencira proizvod na zasićenom tržištu, omogućavajući izdvajanje od konkurencije i profitabilan razvoj. Naučite ne samo da upravljate brendovima, već i kako da realizujete rebrandiranje i promene pozicija postojećih brendova, a da izbegnete sve rizike na tržištu.

## 02 Saradnja sa agencijama

Eksterne agencije za marketing komunikacije, planiranje i zakup medija, digitalni marketing, PR, produkcione kuće, eksterni dizajner, autori i copywriteri...

Naučite kako da saradujete sa njima da biste dobili najbolje rezultate i istovremeno da budete sigurni da ste ugovorili fer cenu za njihovo angažovanje.

## 03 Tržište, ciljna grupa i Customer Experience (CX)

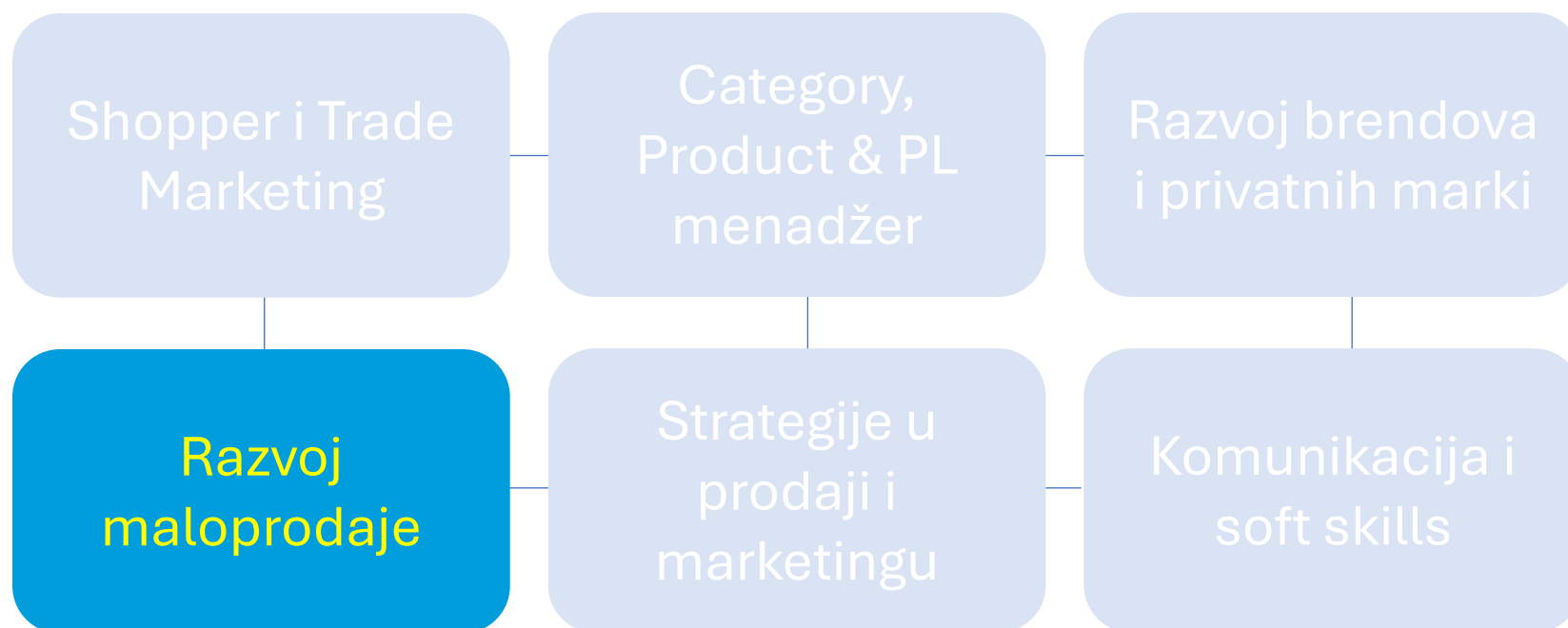
Da bismo upravljali aktivnostima na tržištu i bili relevantni za kupca, neophodno je da dobro razumemo tržište i njegove zakonitosti. Kroz ovaj modul ovladaćete ključnim veštinama segmentacije, targetiranja, razumevanja i upravljanja iskustvom i ponašanjem potrošača tokom njegovog procesa donošenja odluke o kupovini.

## 04 Šta iz prava i finansija mora da zna marketing menadžer

Specifična znanja koja nam prenose eksperti iz svojih oblasti: autorska i prava intelektualne svojine, Ugovori sa agencijama i autorima, zaštita žigova, organizacija nagradnih igara, upravljanje bazama kupaca, GDPR i zaštita podataka o ličnosti, osnovni finansijski dokumenti u marketingu, budžetiranje, analize uspešnosti marketing aktivnosti...



# RAZVOJ MALOPRODAJE



**PRIJAVE / INFORMACIJE:** Kliknuti [OVDE](#)



# Program Razvoj maloprodaje

Ako su lokacije za maloprodajne objekte (MPO) pogrešno odabrane, to direktno utiče na promet i profitabilnost kompanije. Određivanje jasnih kriterijuma za otvaranje lokacija, ispunjavanje standarda tokom realizacije projekta i lokalna marketing komunikacija jesu neke od ključnih komponenti za uspešno poslovanje.

## 01 Odabir lokacije

Lokacija koja nije idealno odabrana će značajno opteretiti budžet kompanije, a MPO neće ostvarivati ciljanu profitabilnost. Kroz ovaj trening prolazimo sistematizovan pristup istraživanju, proceni i oceni lokacije i odabira najbolje lokacije od više ponuđenih, na bazi egzaktnih podataka.

## 02 Upravljanje projektom otvaranja MPO

Otvaranje novih objekata zahteva pribavljanje velikog broja dozvola i saglasnosti. Kroz ovaj trening modul prolazimo kroz sve neophodne korake i PRAVNE PROCEDURE, da bi se objekat otvorio u planirano vreme, bez obzira da li je greenfield ili se ulazi u zakup već izgrađenog objekta.

## 03 Local Store Marketing

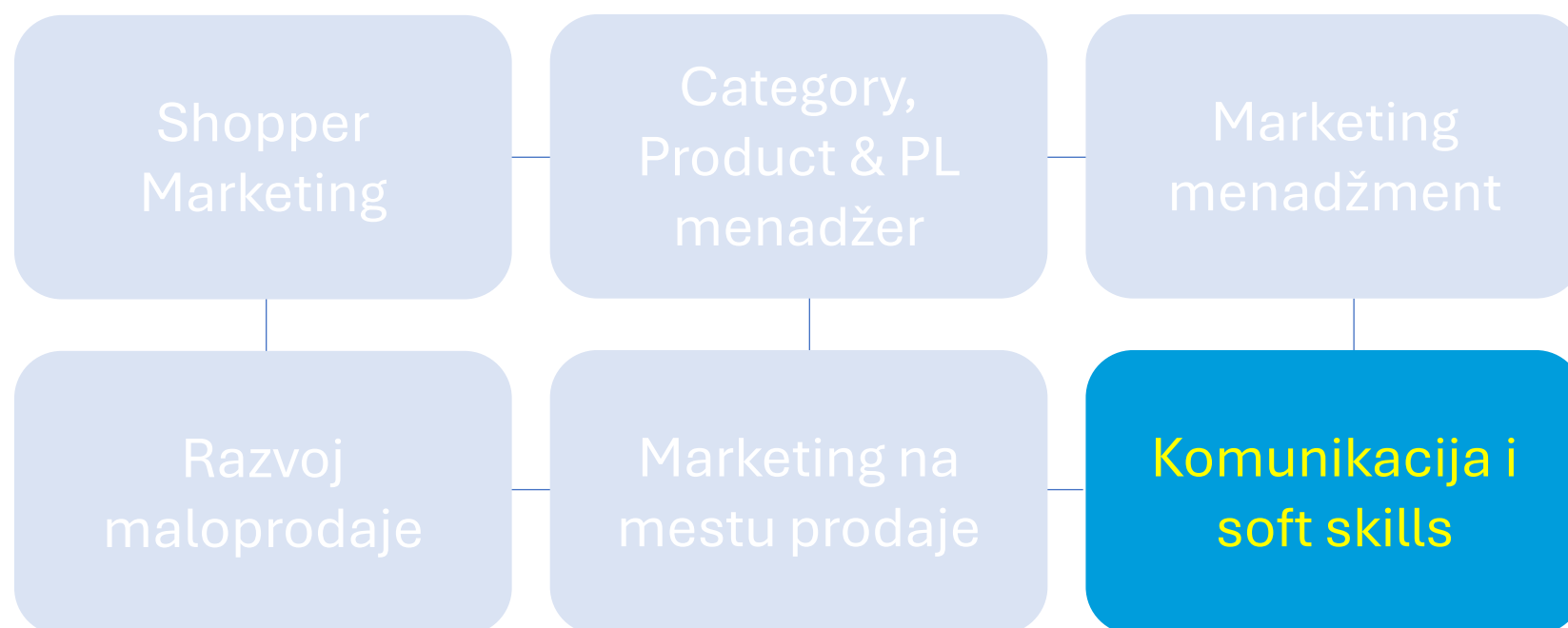
Svaki MPO ima svoju specifičnu dinamiku koja zavisi od „trgovačke zone“ u kojoj se nalazi. Pored marketinških aktivnosti koji se sprovede centralno, postoji velika potreba da MPO imaju svoje redovne aktivnosti marketing komunikacije, da bi maksimalno koristile svoj potencijal

**PRIJAVE / INFORMACIJE:** Kliknuti [OVDE](#)

Više informacija na narednim stranama



# Komunikacija & soft skills



**PRIJAVE / INFORMACIJE:** Kliknuti [OVDE](#)

Više informacija na narednim stranama



# Komunikacija & soft skills

Soft skills ili „meke veštine“ predstavljaju osnovne veštine neophodne menadžeru da efikasno komunicira i gradi odnose sa drugim ljudima. U današnjem svetu, način na koji prezentiramo ideju, na koji komuniciramo i imidž kakvim nas drugi ljudi percipiraju – mogu biti ključni momenti za uspešno obavljanje posla.

## 01 Veštine komunikacije za menadžere

Svaki uspešan menadžer, mora biti majstor komunikacije, da bi mogao da ostvari svoje ciljeve. Način na koji ćemo oblikovati ubeđivačku, negativnu, pozitivnu ili neutralnu poruku i kako ćemo je iskomunicirati umnogome će odrediti sudbinu mnogih projekata koje vodimo.

Kroz ovaj trening modul učimo osnove uspešnog komuniciranja u poslovnom okruženju.

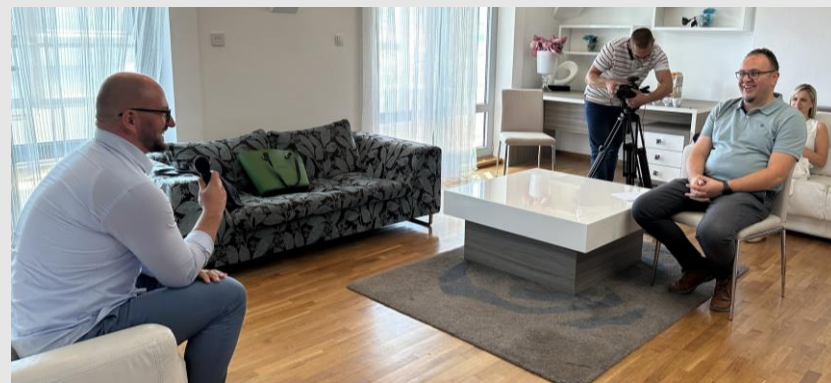
## 02 Prezentovanje i javni nastup

Trening JAVNI NASTUP I VEŠTINE PREZENTACIJE je namenjen menadžerima u prodaji, marketingu, upravljanju kategorijama, brend menadžerima... koji se svakodnevno susreću sa izazovima prodajne prezentacije uživo, pred klijentom, ili pred većim auditorijumom.

## 03 Izgradnja ličnog brenda & Personal Pitch

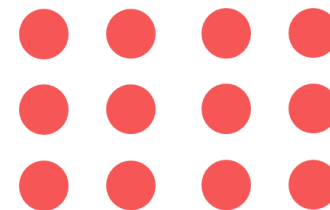
Reputacija u biznisu je jedna od najvažnijih osobina koja diferencira ljude u poslu. Svi preferiraju da saraduju sa ekspertima i stručnjacima. Svaka kompanija koja želi biti uspešna, mora kreirati timove za koje će se znati da se sastoje od stručnih i pouzdanih ljudi

Naučite kako se pravi reputacija u poslovnom svetu i budite prepoznati kao osoba poželjna za saradnju.





# Oficijelni SERTIFIKAT



Svi polaznici na kraju treninga dobijaju Oficijelni sertifikat o pohađanju, sa taksativno navedenim obrađenim temama.

Naš sertifikat je prepoznat od strane vodećih kompanija i organizacija u regionu.

Izdaje se u elektronskom formatu (PDF)

Sertifikat na engleskom + sertifikat na srpskom

Unikatna numeracija koja omogućava izdavanje duplikata ili proveru na zahtev polaznika.

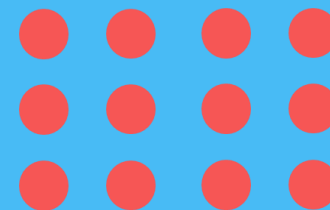


**PRIJAVE / INFORMACIJE:** Kliknuti [OVDE](#)

Primer izgleda Oficijelnog sertifikata

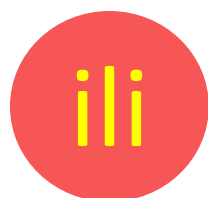
# Održavanje treninga

## Uživo ili online



### TRENING UŽIVO

In-house



#### Optimalno za kompanije sa više od 5 polaznika

- Vreme i mesto održavanja se dogovaraju sa klijentom, postoji fleksibilnost oko pomeranja termina.
- Program se personalizuje po zahtevu i potrebama klijenta
- Maksimalna interaktivnost sa polaznicima
- Praktični rad – grupni i individualni
- Konsultacije tokom trening modula
- Ukoliko se održava u prostoru klijenta, neophodno obezbediti veliki TV ili projektor.
- Za provere znanja, koristi se telefon sa aplikacijom za očitavanje QR kodova. Polaznici praktični rad mogu da rade na računarima ili na papiru.



### ONLINE TRENING

Za 1 klijenta

#### Za kompanije do 4 polaznika ili udaljene timove

Održava se preko aplikacije MS Teams. Svaki polaznik dobija unikatnu adresu za pristup treningu.

#### NEOPHODNA OPREMA

Svaki polaznik treba da pripremi sledeće resurse, kako bi optimalno učestvovao u radu:



1) Računar sa internetom, za praćenje online trening modula i praktični rad

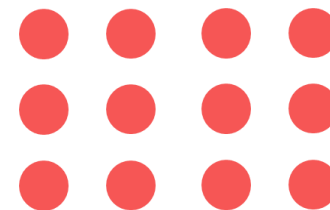


2) Pretraživač sa ulogovanim Google nalogom na računaru za praktični rad



3) Telefon / aplikacija za očitavanje QR kodova, za provere znanja

# Cene i pogodnosti



## Cene za Q4 2024

<b>1 modul pojedinačno</b> , uživo, za grupu do 10 polaznika Cena u eur: <b>1.600 €</b> po modulu.	<b>192,000 din</b>
<b>4+ modula</b> , cena po 1 modulu, uživo, grupa do 10 polaznika: Cena u eur: <b>1.400 €</b> po modulu.	<b>168,000 din</b>
<b>Svaki dodatni polaznik</b> po modulu Cena u eur: <b>70 €</b> po dodatnom polazniku.	<b>8,000 din</b>
<b>Online pohađanje</b> : Cena po 1 polazniku / po jednom modulu Cena u eur: <b>350 €</b> po polazniku. Minimalno 4 polaznika da se oformi grupa.	<b>42,000 din</b>

Cena je za održavanje modula u prostoru klijenta, u Beogradu, u vreme koje odgovara klijentu. Za održavanje **van Beograda** (udaljenost preko 40 km) zaračunavaju se realni troškovi prevoza, dnevnica i eventualnog smeštaja predavača.

Optimalna veličina grupe za rad je do 10 polaznika.

Treninge po ovim uslovima održavamo u celom Adriatic regionu.

Za uslove iz promo ponude, neophodan uslove je da se ugovoreni moduli realizuju u periodu od 6 meseci od dana ugovaranja.

Na sve treninge u ovom dokumentu, realizovane u Srbiji, zaračunava se **zakonom propisani PDV**.

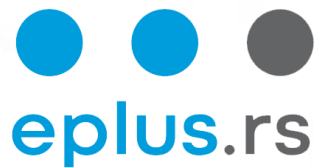
Za klijente iz inostranstva primenjuju se cene u €.

**PRIJAVE / INFORMACIJE:** Kliknuti [OVDE](#)





# Kontaktirajte nas



ePlus Marketing Centar d.o.o.

Ljubinke Bobić 13  
11070 Novi Beograd

Tel: +381 61 189 1080

e-mail: [office@eplus.rs](mailto:office@eplus.rs)

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

Kontaktirajte  
nas već  
danas.

“  
Promena na tržištu se već dogodila. Ne  
čekajte da za nju saznate od  
konkurencije.  
”