

Kraj letnje sezone 2023.

Najpopularniji programi

Uvedite neophodne
promene **danas**.
Promena na tržištu se
već dogodila.



Uvodna reč



Stefan Ivanović,
direktor, trener i konsultant
ePlus Marketing Centar



Zahvaljujem vam se na iskazanom interesovanju za naše programe. Praksa je pokazala da naši treninzi imaju veliku težinu, da se materija koju obrađujemo zaista efikasno usvaja i omogućava brzu primenu u praksi.

Budite slobodni da mi se obratite i zatražite sve dodatne informacije - bez ikakvih obaveza. Želim vam puno uspeha u radu i bio bih srećan da nam ukažete priliku da i vama pomognemo u razvoju i napredovanju.

Siguran sam da ćemo i vaše poverenje opravdati!

S poštovanjem,



O NAMA

Od 2010. godine, kada smo osnovani kao doo, realizovali smo na desetine uspešnih projekata:

- razvoja i lansiranja brendova i rebrandiranja,
- lansiranja novih proizvoda, usluga i koncepata
- marketing komunikacija,
- unapređenja prodaje,
- plasirali smo na tržište nekoliko stotina rešenja dizajna ambalaže za naše klijente i
- organizovali brojne stručne treninge.

Imajući na raspolaganju vrhunske stručnjake i konsultante sa kojima saradjujemo, više nego uspešno sprovodimo programe razvoja ljudi i timova. Ovi programi se odvijaju kroz stručne treninge i radionice, kao i kroz personalizovane programe mentorstva i koučinga.

O OSNIVAČU ePLUS-a

Stefan Ivanović ima iskustvo na liderskim pozicijama (CEO, COO, direktor prodaje, marketinga, izvoza, razvoja) u timovima koji su razvijali brendove: McDonald's, Audi, Doncafe, Centroproizvod, Nestle Ice Cream, Lesaffre, Don Don, Pons, Jasen, Pivara Skopje, Mega i mnoge druge.

Godinama radio u jednoj od vodećih svetskih agencija za Marketing DDB, kao generalni direktor u Bugarskoj, regionalni direktor za CEE region u Bukureštu, izvršni direktor u Skoplju i Account direktor u Beogradu.

Često je angažovan kao konsultant u programima razvoja tržišne konkurentnosti i izvoznog kapaciteta, kao i za razvoj timova.

Autor stručnih članaka u vodećim B2B publikacijama i gost govornik na brojnim regionalnim konferencijama.

Izabrane reference



ZA KRAJ LETNJE SEZONE
Najpopularniji u 2023.



LETNJI TRENING PROGRAMI JUNI-JULI 2023.

1. UČINKOVITA POSLOVNA KOMUNIKACIJA 23. juni
2. ANALIZA PORUKA U MARKETINGU 28. juni
3. RAZVOJ MALOPRODAJNE MREŽE 6-7. juli
4. UPRAVLJANJE ASORTIMANOM
ZA CATEGORY MENADŽERE 14. juli

Juni - juli 2023.

Kontaktirajte
nas već
danas.

eplus.rs

Veštine učinkovite poslovne komunikacije

Ovladajte najvažnijom poslovnom veštinom. Naučite da angažujete timove koji će motivisano da ostvaruju ciljeve

TRENER



Dr Slobodan Adžić

Predavač na Univerzitetima KFPUM, Saudijska Arabija; Open Arab University, Kuwait; i na fakultetu za menadžment FAM. Radio na pozicijama generalnog direktora i direktora prodaje.

Kako kreirati, prilagoditi, personalizovati i komunicirati negativnu informaciju? A kako pozitivnu? Kako komunicirati sa vlasnicima biznisa? Direktorima? Partnerima? Kupcima i klijentima? Vladinim službenicima? Zaposlenima? I svima drugima koje utiču neposredno ili posredno na naše poslovanje.

Petak
23.6.2023.
Lokacija: Beograd

TEME TRENINGA

- Komponente komunikacije
- Savladavanje barijera u verbalnoj komunikaciji
- Interkulturalna i timska komunikacija
- Komunikacija u kriznim situacijama
- Veštine uspešne interpersonalne komunikacije
- Tehnike pisanja poslovnih dopisa i izveštaja
- Kreiranje negativnih i pozitivnih poruka
- Upotreba različitih stilova komunikacije
- Struktura usmenog izlaganja
- Šta raditi a šta ne u poslovnoj komunikaciji
- Analiza poruka u poslovnoj komunikaciji
- Upravljanje i rad u internacionalnim timovima
- Komunikacija na daljinu

Trajanje: 1 dan, od 9:30 do 16:00

PRIJAVI SE

Analiza poruka u marketingu

Prepoznajte namere
konkurencije

TRENER



Stefan Ivanović

Direktor Centra za strategiju ePlus.
Radio kao CEO jedne od najvećih
svetskih agencija za marketing DDB
Bio na vodećim funkcijama u Nestle
Ice Cream, Doncafe, Centroprodukt,
FK Crvena zvezda i Jasen.

Tokom II svetskog rata, saveznici su uspevali da, zahvaljujući analizi nemačkog informativnog programa, precizno predviđaju aktivnosti neprijatelja.

Analiza sadržaja je metod za sistematsku i objektivnu analizu objavljenog sadržaja preko medija, kao i kroz razne aktivnosti, verbalnu i neverbalnu komunikaciju. Analiza objavljenog sadržaja nam može razotkriti namere, strategije i skrivene poruke konkurencije.

Svako ko se bavi strategijom razvoja prodaje, brendova i komunikacije mora dobro poznavati ovu oblast, kako bi znao kako da na optimalan način predviđa aktivnosti konkurenata i koristi svoje resurse i budžete na optimalan način.

Sreda
28.6.2023.
Lokacija: Beograd



TEME TRENINGA

- Uvod u analizu sadržaja
- Kvantitativna i kvalitativna analiza sadržaja
- Analiza sadržaja informativnih emisija
- Analiza poruka konkurencije kroz medijsku komunikaciju
- Analiza promena poruka na ambalaži, koji nam otkriva strategije konkurencije
- Analiza poruka konkurencije kroz promotivne aktivnosti
- Analiza sadržaja u PR-u i primena u političkom marketingu

Trajanje: 1 dan, od 9:30 do 16:00

PRIJAVI SE

Razvoj maloprodajne mreže

Investicije u maloprodajne objekte su velike. Naučite da ocenjujete lokacije, tako da ne grešite kod odabira.

TRENER
TRENER



Aleksandar Miladinović

Direktor za strateško planiranje i razvoj sektora prodaje u NIS Gazprom Neft-u. Intenzivno radno Iskustvo u na tržišima Srbije, Ruske Federacije, Rumunije i Bugarske.



Vladimir Šanjević

Advokat sa višegodišnjim menadžerskim iskustvom u vođenju projekata razvoja maloprodajnih mreža, ali i kao zamenik Gradskog prvobranioaca.

U ovom treningu smo kompilirali baš sva znanja neophodna uspešnom menadžeru razvoja maloprodajne mreže.

Od izrade planova razvoja, preko analize i odabira lokacija, procene saobraćaja i prometa, izrade studije izvodljivosti i procedure odobrenja projekta – do same realizacije: ugovaranja, pribavljanja neophodnih dozvola i saglasnosti; građevinske realizacije i kontrole radova – i na kraju do primopredaje objekta.

**Samo
kod nas!**



Sreda - četvrtak
6-7.7.2023.

Lokacija: Beograd

TEME TRENINGA

- Metodologija identifikacije lokacija od interesa
- Metodologija izračunavanja potencijalne prodaje
- Studije isplativosti i izvodljivosti
- Pregovori i definisanje bitnih elemenata ugovora
- Sve operative procedure, dozvole i saglasnosti
- Upravljanje i rešavanje pravnih problema
- Odabir optimalnog izvođača radova i kontrola
- Srednjeročno i dugoročno planiranje razvoja MP mreže

Trajanje: 2 dana, od 9:30 do 16:00

PRIJAVI SE



Upravljanje asortimanom proizvoda

Esencijalne veštine za optimizaciju asortimana koje svaki Category Manager mora da primenjuje.

TRENER



Stefan Ivanović

Direktor Centra za strategiju ePlus. Radio kao CEO jedne od najvećih svetskih agencija za marketing DDB Bio na vodećim funkcijama u Nestle Ice Cream, Doncafe, Centroprodukt, FK Crvena zvezda i Jasen.

Fokusirani asortiman proizvoda jeste jedna od najvažnijih faktora za profitabilnost kompanije.

Odgovarajući na tržišne izazove, kompanije uvode nove proizvode i usluge, koji vremenom izgube svoj značaj. Istovremeno, operativni i logistički problemi ostaju, čime se direktno utiče na profitabilnost.

Sa druge strane, postoji potreba da stalno budemo relevantni na tržištu. Zato je nužno da imamo portfolio koji će odgovoriti na sve zahteve.

Ovaj trening nas uči najboljim svetskim praksama o upravljanju, analizi portfolija proizvoda i odlukama o njegovoj optimizaciji.

Petak
14.7.2023.
Lokacija: Beograd

TEME TRENINGA

- Portfolio brendova vs portfolio proizvoda
- Uvid u tržište i segmentaciju tržišta, u potrebe potrošača i analizu konkurencije
- Uloge proizvoda u portfoliju
- Planiranje optimalnog asortimana proizvoda
- Upravljanje životnim ciklusom proizvoda
- P&L analiza kategorije proizvoda, odnosno svakog pojedinačnog proizvoda (SKU)
- Finansijska analiza portfolija
- Impact analiza portfolija
- Izveštavanje i praćenje zaliha
- Preporuke za optimizaciju i proces optimizacije portfolija proizvoda
- Strategije za inovacije portfolija

Trajanje: 1 dan, od 9:30 do 16:00



PRIJAVI SE

Sertifikat



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

Izdaje se u elektronskom formatu (PDF)

Sertifikat na engleskom + sertifikat na srpskom

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

Primer sertifikata





Cene treninga

1.	UČINKOVITA POSLOVNA KOMUNIKACIJA	23,000 din / 190 €
2.	ANALIZA PORUKA U MARKETINGU	23,000 din / 190 €
3.	RAZVOJ MALOPRODAJNE MREŽE	53,000 din / 440 €
4.	UPRAVLJANJE ASORTIMANOM ZA CATEGORY MENADŽERE	29,000 din / 240 €

Cena uključuje: ulaznicu za učestvovanje u treningu, sve materijale, elektronski sertifikat o phodađanju na srpskom i engleskom jeziku, zatim jutarnju kafu, dve kafe pauze i ručak u hotelu u kome se održava trening.

Za detaljne informacije budite slobodni da nas kontaktirate: 061 189 1080 ili office@eplus.rs

Cene su po polazniku. Za više polaznika iz iste organizacije odobaramo popust, budite slobodni da nas konktatirate za više informacija. **Za prijave do 14.6, dodatni popust 10%.**

Na cene se obračunava Zakonom propisani PDV. Za klijente iz inostranstva, uplate se vrše u EUR, na devizni račun Agencije.

Za sve dodatne informacije smo na raspolaganju: 061 189 1080 ili office@eplus.rs

PRIJAVI SE

Pogledajte i druge programe



Lista odabranih treninga za 2023 H2. Za treninge van ovog kataloga, molimo da nas kontaktirate [ovde](#).

CATEGORY MANAGEMENT

Upravljanje i optimizacija portfolija proizvoda

Upravljanje projektima uvođenja na tržište: inovacija, novih proizvoda i usluga

Razumevanje tržišta i prikupljanje podataka

Uvod u agilne metodologije (Design Thinking, Scrum)

Kontaktirajte nas već danas.

MARKETING I PRODAJA

Analiza poruka u marketingu

Customer iskustvo (CX)

Upravljanje portfoliom brendova

Re-branding

Finansije i pravo za marketingaše

Customer Insight i ciljna grupa

Razvoj maloprodajne mreže

Direktor/menadžer marketinga

Storytelling u marketingu i prodaji

Upravljanje kreativcima i agencijama

Shopper Marketing

Mind Genomics

B2B Prodaja i marketing

Inbound Marketing

MENADŽMENT

Donošenje odluka

Liderstvo novog doba

Digitalni marketing za menadžment

Lični brend

Super efikasna prezentacija

Veštine poslovne komunikacije

Harmonično radno okruženje

Strategija u praksi

Upravljanje promenama – kaledioskop promena

Probudite kreativca u sebi

Izrada biznis plana

Vodeći predavači



Stefan Ivanović

Direktor Centra za strategiju ePlus. Radio kao CEO jedne od najvećih svetskih agencija za marketing DDB Bio na vodećim funkcijama u Nestle Ice Cream, Doncafe, Centroproizvod, FK Crvena zvezda i Jasen.



Dr Slobodan Adžić

Predavač na Univerzitetima KFPUM, Saudijska Arabija; Open Arab University, Kuwait; i na fakultetu za menadžment FAM. Radio na pozicijama generalnog direktora i direktora prodaje.



Alessandro Silvestri

Menadžer za konsultantske aktivnosti Univerziteta Sussex, Brighton, UK. Odličan poznavalac tržišta i istočne i zapadne Evrope.



Aleksandar Miladinović

Direktor za strateško planiranje i razvoj sektora prodaje u NIS Gazprom Neft-u. Intenzivno radno iskustvo u na tržištima Srbije, Ruske Federacije, Rumunije i Bugarske.



Aleksandar Simić

Profesionalni trener i edukator. Iskustvo kao rukovodilac prodaje, Trade marketing menadžer i strateg u Shopper Marketingu u vodećim FMCG kompanijama.



Nenad Vojnović

Višegodišnji predavač na Advokatskoj akademiji, advokat i pravnik sa biznis iskustvom: direktor pravnih poslova u JAT-u; Rafineriji ulja Beograd i u Interallisu. Izuzetan poznavalac radnog i poslovnog prava.



Sarita Kosanović,

Prekaljeni HR profesionalac, diplomirani andragog i instruktor brzog čitanja. Bogato poslovno iskustvo sticano je godinama na najvišim pozicijama u HR sektoru, u vodećim korporacijama.



Vladimir Šanjević

Advokat sa višegodišnjim menadžerskim iskustvom u vođenju projekata razvoja maloprodajne mreže, ali i kao zamjenik Gradskog prvobranioaca.



O nama – sve naše usluge

Više o svim našim uslugama pogledajte [OVDE](#)

GO-TO-MARKET

- STRATEGIJE U MARKETINGU I PRODAJI
- BIZNIS MODELI
- KREIRANJE I RAZVOJ BRENDOVA I PL-OVA
- MARKETING KOMUNIKACIJE
- KREATIVNE USLUGE
- ORGANIZACIJA DOGAĐAJA
- INBOUND MARKETING



eplus.rs

RAZVOJ TIMOVA

- EMPLOYER BRANDING
- RAZVOJ LJUDI
- TRENINZI I EDUKACIJE
- ORGANIZACIJA I KULTURA
- COACHING U PRODAJI I MARKETINGU
- MENTORSTVO 1:1



eplus.rs

UPRAVLJANJE PROJEKTIMA

- MARKETING OUTSOURCING
- OPTIMIZACIJA PORTFOLIJA PROIZVODA I USLUGA (CATEGORY MANAGEMENT)
- UVOĐENJE NOVIH PROIZVODA I USLUGA
- RAZVOJ INOVACIJA
- RAZVOJ AMBALAŽE - INDUSTRIJSKI I GRAFIČKI DIZAJN
- KREIRANJE DODATNE VREDNOSTI



eplus.rs

Kontakt



PRIJAVI SE

Za više informacija budite slobodni da posetite naš web-site ili da nas kontaktirate!



Kontaktirajte nas već danas.

ePlus Marketing Centar d.o.o.

Ljubinke Bobić 13

11070 Novi Beograd

Tel: **+381 61 189 1080**

e-mail: office@eplus.rs

www.eplus.rs