



Poštovane kolege,

Obraćam Vam se kao menadžerima koji su svakodnevno posvećeni funkciji anticipacije i realizacije širokog spektra aktivnosti u kompaniji, sa željom da Vas u osnovi upoznam sa seminarima koje u saradnji sa Unijom poslodavaca Srbije, organizujemo u narednih šest meseci.

Kao menadžment konsultant i trener, u radu sa klijentima organizaciju posmatram kroz dva svima nama poznata optička aparata:

mikroskop - jer me podseća da obratim pažnju na sve detalje u poslovanju, jer su oni direktno ili indirektno deo velike slike i učestvuju u ostvarivanju poslovnih ciljeva i

teleskop – jer treba sagledati poslovnu budućnost, uočiti nove poslovne mogućnosti, prepoznati poslovne prilike. Ovu metaforu koristim svaki put kada želim da sa svojim klijentima porazgovaramo na temu misije i vizije ili poslovne kulture ili organizacije procesa i naravno društvene odgovornosti...

Znanje posmatram kao vezivno tkivo koje organizacije efikasno koriste da bi dobile potreban poslovni oblik, tako neophodan za stalno kretanje kompanije na tržištu, a ujedno i za stvaranje novih internih i eksternih vrednosti.

Zato smo kreirali seminare za koje verujem da znaajno mogu da Vam pomognu u ostvarivanju poslovnih ciljeva. Da bi to lakše postigli, stojimo Vam na raspolaganju da sa Vama podelimo naše iskustvo ili za dijalog.

12. februar

Analiza poslovanja „100 pitanja -100 odgovora“ je naziv radionice koja ima za cilj da koristeći naš dijagnostički alat, napravite analizu karakterističnih oblasti poslovanja neophodnih za utvrđivanje pozicije kompanije, kako interno tako i eksterno.

12. mart

U seminaru o rukovodjenju i liderstvu ćemo govoriti o iskustvima i tehikama koje su Vam neophodne da sa svojim ljudima prodjete sve izazove koji su na tržištu kao i o potrebama da u svojoj organizaciji kreirate novu generaciju lidera da bi kompanija mogla da raste i kreće se.





12. april

Prodaja je segment kompanije koji direktno stvara novu vrednost, svi ostali daju podršku, zar ne? Svakoj organizaciji je plasman od krucijalnog značaja i zato ćemo aprilski termin posvetiti kreiranju plana prodaje.

12. maj

Odgovore, kako da neki zaposleni ne budu samo „zaposleni“ u kompaniji već da na adekvatan način organizacija koristi njihovo iskustvo i energiju i na koji način ih motivisati, dobićete u maju na treningu o motivaciji kao jednom od potrebnih ali ne i dovoljnih uslova za uspešno poslovanje.

15. jun

Interpersonane veštine. Svi osećamo značaj tih reči, ali jednako je bitno da naučimo njihovu funkciju u poslovanju. Njihov život u jednoj organizaciji. Da samo ne odmahujemo glavom i da stvari posmatramo autobiografski, već da razvijemo empatiju, razumevanje i poverenje izmedju svih nivoa organizacije jedne kompanije.

Kao što znate, komunikacija nije informacija već dijalog!

Zato Vas ovim pismom pozivam da uspostavimo poslovni dijalog i razmenom znanja i iskustava, da Vaše poslovne ciljeve ostvarimo lakše!

Zabeležite ove datume seminara u svoju agendu.

Hvala Vam na vremenu koje ste posvetili ovom pismu!

S poštovanjem,

Sveta Simic

managing consultant

member of the Institute of Directors, UK

& the Institute of Management Consultants USA



Simple SolutionsSM
consulting & management

Simple Solutions d.o.o.

11000 Beograd | Kraljice Natalije 46 | +381 11 2684624 | office@simplesolutions.co.rs