



OMEGA
CONSULTING
TEAM

PRaVI PREGOVARAČ

PROGRAM KOJI ĆE
PROMENITI MOJU
KARIJERU

13. mart 2017.

**Omega Consulting Training Center,
Beograd**

www.omegact.biz

ŠTA DOBIJAM?

- ✓ Uspešnije ću prodavati sebe i svoje usluge
- ✓ Primenljiv program napredniji od drugih
- ✓ Napredne pregovaračke kompetencije za sve profesije
- ✓ Praktične vežbe - konkretne studije slučaja
- ✓ Metodologiju/a za pravljenje strategije pregovaranja
- ✓ Sertifikat



Imperije **budućnosti** su imperije **umova**.

Winston Churchill

15

polaznika

Grupa će imati maksimalno 15 polaznika zbog specifičnog načina rada koji podrazumeva stalno uvežbavanje tehnika

5

modula

je osmišljeno tako da svaki modul za sebe predstavlja celu oblast u kojoj se izučavaju prestižne tehnike i stiču kompetencije kroz individualan rad sa predavačima

7

stručnjaka

će gostovati na modulima kako bi preneli svoje iskustvo iz prakse na polaznike i omogućili im da razmene mišljenja sa liderima u svetu biznisa

5

lokacija

na kojima će polaznici i učesnici modula imati priliku da se bolje upoznaju i razmene kontakte

6

ključnih razloga

zašto bi trebalo svako da postane pravi pregovarač

24

studije slučaja

svaki od polaznika će u toku programa trenirati pregovaračke veštine kroz 24 pripremljena Case Study-a iz privatnog života, posla, prodaje-nabavke, svakodnevnih situacija...

PROGRAM SERTIFIKACIONE OBUKE

Program je sačinjen na bazi iskustava čuvene Petrogradske škole pregovaranja i uz korišćenje jednog od najefektivnijih alata za procenu tipova ličnosti - američki Inspire.

KOLIKO ČESTO DOLAZITE U SITUACIJU DA MORATE DA PREGOVARATE?

KOLIKO SE ČESTO/DA LI SE NEKAD DESILO DA NE DOBIJETE ONO ŠTO STE HTELI JER STE LOŠE PREGOVARALI?

DA LI STE SE NEKADA OSEĆALI INFERIORNO JER JE DRUGA STRANA VEŠTIJE PREGOVARALA?

DA LI BISTE IMALI VEĆU PLATU ILI BOLJU POZICIJU DA STE BOLJE PREGOVARALI?

DA LI JE REŠAVANJE STAMBENOG PITANJA MOGLO BITI POVOLJNIJE?

DA LI JE KUPOVINA ILI PRODAJA AUTOMOBILA MOGLA DA BUDE POVOLJNIJA?

ZBOG ČEGA DO SADA NISAM USAVRŠAVAO SVOJE PREGOVARAČKE VEŠTINE?

PROGRAM JE NAMENJEN SVIMA KOJI ŽELE DA UNAPREDE REZULTATE SVOJIH PREGOVORA:

- sa poslovnim partnerima,
- sa nadređenima, podređenima i kolegama,
- sa supružnicima, decom, roditeljima,
- sa svima koji više vode računa o svojim interesima nego o našim.

5
EDUKATIVNIH
MODULA

SERTIFIKACIONI
POSTUPAK

TAKMIČENJE U
PREGOVARANJU

VESELO
DRUŽENJE
SVIH
POLAZNIKA
PROGRAMA

UKRATKO O 5 EDUKATIVNIH MODULA

1

PRIPREMA ZA PREGOVARANJE

Koncept Modula 1 zasnovan je na najšire primenjivanim **metodologijama** svetski priznatih kuća koje se bave tematikom vođenja pregovora. Poseban akcenat tokom Modula 1 stavlja se na fazu **Priprema pregovaranja**, čiji kvalitet direktno utiče na krajnji rezultat celog pregovaranja. U okviru ovog modula izučavaće se veštine dobre pripreme i polaznici će imati prilike da nauče metodološki pristup dobroj pripremi.

3

IZNOŠENJE I PRIJEM PREDLOGA U PREGOVARANJU

Poseban izazov svakog pregovaranja je **iznošenje predloga (Šta? Kada? Kako?)**. Odgovor na ova pitanja u velikoj meri zavisi od tipova ličnosti ljudi sa kojima pregovaramo. Sa druge strane gledano, i prijem predloga u velikoj meri zavisi od toga sa kim pregovaramo. Modul 3 se bavi procenom tipova ličnosti na osnovu ponašanja i korišćenja karakteričnih reči i izraza, kroz **Inspire** metodologiju. U drugom delu teoretske obuke polaznici dobijaju prilagođene segmente **NLP-a** (Neuro-lingvističkog programiranja) čije korišćenje povećava efektivnost i efikasnost komunikacije u pregovaranju.

5

FINALIZACIJA PREGOVORA - POSTIZANJE SPORAZUMA

Kako zatvoriti pregovore? Kako znamo da smo postigli sporazum? Odgovore na ova pitanja polaznici će dobiti u poslednjem Modulu gde će kroz stručna znanja u oblasti zaključivanja pregovaračkog procesa i vežbati kompletan pregovarački proces sa korišćenjem svih prethodno stečenih saznanja uključujući i samu finalizaciju pregovora. Poseban akcenat tokom Modula 5 stavlja se na fazu **Sporazum u pregovaranju**.

2

RASPRAVA U PREGOVARANJU - ISPITIVANJE POTREBA DRUGE PREGOVARAČKE STRANE

Modul 2 je fokusiran na otkrivanje pozicije druge pregovaračke strane, ispitivanje koji su to detalji u kojima će druga strana biti popustljiva, koja su njena očekivanja, šta je to na čemu će insistirati da dobije, koja je početna a koja krajnja pozicija druge strane... U ovom Modulu polaznici će naučiti kako da sve ovo saznaju, a takođe će imati priliku da se upoznaju sa jednom od najpoznatijih i najčešće korišćenih tehnika za istraživanje **potreba SPIN (tehnika postavljanja pitanja)**.

4

POGAĐANJE U PREGOVARANJU KROZ REŠAVANJE PRIGOVORA

U razvijenim fazama pregovaranja postoji dosta prigovora koji dolaze sa obe pregovaračke strane. Razvijena metodologija rada sa prigovorima pomaže da se u kratkom roku i na pravi način utvrdi njihova kategorija kao i pravi „koren prigovora“ zbog kojih se oni iznose. Pravilan pristup prigovorima omogućuje da se tokom pogađanja brzo prepoznaju ključne tačke pregovora i da se brzo reaguje u pravcu otklanjanja prigovora kako ceo pregovarački proces ne bi izgubio tempo ili propao zato što druga pregovaračka strana vešto koristi prigovore kako bi situaciju okrenula u svoju korist. Poseban akcenat tokom Modula 4 stavlja se na fazu **Pogađanje u pregovaranju**.

TAKMIČENJE U PREGOVARANJU – PREGOVARAČKE BORBE

Posebnu čar celom Programu daje završno takmičenje gde polaznici pred širim auditorijumom mogu pokazati novostečena znanja i veštine. Polaznici se takmiče između sebe, po unapred utvrđenom scenarijumu, sa jasno definisanim pravilima i vremenskim ograničenjima. Pobednike odlučuju članovi stručnog žirija i publika.

Po završetku svih 5 edukacionih modula polaznici prolaze kroz postupak koji sadrži teoretsku proveru znanja (testiranje) i praktičan pregovarački deo u kom polaznici po unapred definisanom scenariju pregovaraju sa predavačima. Na kraju sertifikacionog postupka polaznici dobijaju **sertifikate** o završenom specijalizovanom programu pregovaranja PRaVI pregovarač.



MODUL 1

PRIPREMA ZA PREGOVARANJE

Koncept prvog modula zasnovan je na najšire primenjivanim metodologijama svetski priznatih kuća koje se bave tematikom vođenja pregovora. Između ostalih, ovim modulom biće obuhvaćene i sledeće teme:

- Planiranje efikasne pregovaračke strategije
- 5 faza u pregovaranju
- Početna i krajnja pozicija pregovaranja
- Kako se kvalitetno pripremiti za pregovaranje
- Priprema za kompleksne scenarije kako bi mogli odbraniti vlastite interese i pozicije u susretu sa teškim pregovaračima

Poseban akcenat tokom Modula 1 stavlja se na fazu Priprema pregovaranja.



Dajte mi šest sati da posečem drvo, pa ću prva četiri sata provesti oštreci sekiru.
Abraham Lincoln



Priprema za pregovaranje u praksi često izostane, najčešće zbog zablude da nemamo vremena da se adekvatno spremimo, pa nam pregovaranje traje nekoliko sati ili dana a rezultat bude neadekvatan. Kao što je rekao Lincoln, da smo dobro naoštrili sekiru drvo bi brže palo a naši resursi ostali sačuvani.

U ovom modulu ćemo se fokusirati na PRIPREMU iz dva ugla, sopstvenog i iz ugla druge pregovaračke strane. Suština je u tome da dobro preračunamo šta je sve nama važno, koliko nam je važno i koje su početne i krajnje pozicije, takođe i da pretpostavimo kako sve to izgleda iz "cipela" druge strane. Imaćemo priliku i da ovo uvežbavamo na unapred pripremljenim situacijama iz života i posla kroz **Role Play vežbanje.**



MODUL 2

RASPRAVA O PREGOVARANJU - ISPITIVANJE POTREBA DRUGE PREGOVARAČKE STRANE

SPIN tehnika koja je unela pravu revoluciju u prodaju i pregovaranje, nastala je 1988. godine u Americi. Osnivač je Neil Rackham, a tehnika nas uči kako da sistemskim i dobro vođenim pitanjima istražujemo potrebe druge pregovaračke strane, što nam može biti od velike pomoći da otkrijemo šta je i koliko važno drugoj pregovaračkoj strani, pre nego što krenemo da u pregovaračkom procesu iznesemo naše predloge. Ključne teme ovog modula su:

- Šta su to potrebe druge pregovaračke strane, i kako ih prepoznati?
- Struktura SPIN tehnike.
- Šta su podrazumevane, a šta izričite potrebe?
- Kako se razvija potreba i kako mi utičemo na taj proces?
- Kako se metodom postavljanja pitanja prevodi podrazumevana potreba u izričitu.
- Postavljanje situacionih, problemskih, posledičnih i pitanja koristi.

“Kad bih znao šta radim, onda se to ne bi zvalo istraživanje.”

Albert Einstein

Istraživanje ljudskog uma, načina razmišljanja, otkrivenih i skrivenih potreba daleko je kompleksnija od istraživanja prirodnih pojava kojima se bavio jedan od najvećih svetkih umova današnjice Albert Einstein. Zato i kažemo, da je istraživanje potreba druge pregovaračke strane jedan od najtežih zadataka. Jedina prednost u odnosu na istraživanja prirodnih pojava je što sa druge strane imamo osobu, a ne pojavu, koja nam može odgovoriti na naša pitanja. Pa zašto to i ne iskoristiti, zar nam nije bolje pitati i slušati nego puno pričati?

Poseban akcenat tokom Modula 2 stavlja se na fazu RASPRAVA U PREGOVARANJU. Tokom ove faze potpuno je dozvoljeno i poželjno istraživati šta je to važno drugoj strani, koliko je to za njih važno i gde su granice njihove fleksibilnosti po svakoj od utvrđenih tačaka pregovaranja. Kao i u prvom Modulu polaznici će kroz konstantno **Role Play vežbanje, na unapred pripremljenim situacijama, razvijati svoje pregovaračke veštine.**



MODUL 3

PRIJEM I IZNOŠENJE PREDLOGA U PREGOVARANJU

Inspire metodologija donosi moderne alate za brzu i kvalitetnu procenu tipova ličnosti na osnovu ponašanja i korišćenja karakteričnih reči i jezičkih izraza. Brza i kvalitetna procena osoba sa kojima pregovaramo može nam biti od velike pomoći da odaberemo pravu strategiju za komuniciranje i iznošenje sopstvenih predloga. U drugom delu teoretske obuke polaznici dobijaju prilagođene segmente NLP-a (Neuro-lingvističkog programiranja) čije korišćenje povećava efektivnost i efikasnost komunikacije u pregovaranju.

Najvažnije teme ovog modula su:

- Navike u ponašanjima svake osobe pojedinca - obrazac omiljenog ponašanja.
- Tipovi ličnosti.
- Komunikacija prilagođena tipovima ličnosti.
- Značaj neverbalnog komuniciranja; emocije u pregovaranju.
- Šta je razlog (ne)promenljivosti naših stavova i stavova sagovornika?
- Kojim načinima motivišete i ostvarujete ciljeve, a kojim demotivišete i udaljavate se od cilja.

Poseban akcenat tokom Modula 3 stavlja se na fazu PRIJEM I IZNOŠENJE PREDLOGA U PREGOVARANJU. Prilikom prijema predloga veoma je važno uhvatiti sve detalje predloga, njihovu formulaciju i intonaciju i uporediti ih sa već utvrđenim parametrima ličnosti. Kroz ovakav pristup i vežbanja u ovoj oblasti osposobićemo se da „mudro“ primamo predloge. Što se tiče iznošenja predloga, **Role Play vežbanje će nam i u ovom modulu pomoći da biramo prave reči i načine izgovaranja kako bi razgovor tekao u skladu sa našom strategijom i kako bi obezbedili realizaciju onih tačaka pregovaranja koje su nama najvažnije.**



MODUL 4

POGAĐANJE U PREGOVARANJU KROZ REŠAVANJE PRIGOVORA

U razvijenim fazama pregovaranja, posle davanja predloga, susrećemo se sa PRIGOVORIMA druge strane. Razvijena metodologija rada sa prigovorima pomaže da se u kratkom roku i na pravi način utvrdi njihova kategorija kao i pravi „koren prigovora“ zbog kojih se oni iznose. Pravilan pristup prigovorima omogućuje da se tokom pogađanja brzo prepoznaju ključne tačke pregovora i da se brzo reaguje u pravcu otklanjanja prigovora. Između ostalih, ovim modelom obuhvaćene su i teme:

- Kvantitativne razlike među prigovorima.
- 5 korena prigovora.
- Kako je moguće, ispoljavajući taktičnost, saosećajnost i čvrstinu, odgovoriti na bilo koji prigovor, a ne izazvati diskusiju?
- Šta su to vrednosni prigovori i kako ih rešavati?
- Pobijanje specifičnih prigovora.

Da li se nekad dogodilo da smo na neku reakciju ili izjavu reagovali brzo, nedovoljno promišljeno i kontraproduktivno? Svakako da jeste. Da li nam je zbog toga bilo žao i da li smo nakon toga morali potrošiti dodatno vreme da sve vratimo na nivo koji je bio pre toga? I to je sigurno tačno. Zašto to radimo? Zato što poremećeni odnosi, sa ljudima sa kojima treba da saradjujemo, ne donose ništa korisno. Zato je važno da naučimo kako da prihvatimo prigovor, kako da otkrijemo njegovu suštinu i kako da pružimo odgovor na prigovor koji će omogućiti zaštitu naše pregovaračke strane, a da istovremeno druga strana bude zadovoljna onim što je čula. Izazovno, zar ne?

Poseban akcenat tokom Modula 4 stavlja se na fazu POGAĐANJE U PREGOVARANJU. Kroz Role Play vežbanje na velikom broju različitih situacija iz života i poslovne prakse doći ćemo do toga da nam bude potpuno normalno da se borimo za sopstvene interese, uvažavajući integritet druge pregovaračke strane, naravno sa ciljem ostvarenja najboljih rezultata za sve tačke pregovaranja koje su nam važne.



MODUL 5

FINALIZACIJA PREGOVORA - POSTIZANJE SPORAZUMA

Tokom poslednjeg modula polaznici dobijaju stručna znanja u oblasti zaključivanja pregovaračkog procesa i vežbaju kompletan pregovarački proces sa korišćenjem svih prethodno stečenih saznanja uključujući i samu finalizaciju pregovora.



“Ne bojim se čoveka koji je vežbao 10.000 udaraca odjednom, već se bojim čoveka koji je vežbao jedan udarac 10.000 puta.”

Bruce Lee



Biti vrhunski znači - trenirati, biti uspešan znači - pobeđivati. Slučajan uspeh može se dogoditi, ali siguran uspeh dolazi samo vrednim i predanim radom. Na poslednjem Modulu, uvežbavaćemo sve detalje procesa pregovaranja i trudićemo se da svaki segment podignemo do nivoa samostalnog korišćenja. Role Play vežbanje kao i u svim prethodnim modulima, će u potpunosti biti prilagođeno poslovnim situacijama i naravno finalu ovog Programa - Pregovaračkim borbama.

Poseban akcenat tokom Modula 5 stavlja se na fazu SPORAZUM U PREGOVARANJU, kako bi uspešno sprovedeni pregovarački proces završili sa jasno definisanim elementima sporazuma.



TAKMIČENJE U PREGOVARANJU PREGOVARAČKE BORBE

Da li sam ja najbolji pregovarač?

Posebnu čar celom Programu daje završno takmičenje gde polaznici koji žele, mogu pred širim auditorijumom pokazati novostečena znanja i veštine. Polaznici se takmiče između sebe, po unapred utvrđenom scenariju, sa jasno definisanim pravilima i vremenskim ograničenjima. Pobednike odlučuju članovi stručnog žirija i publika.

Najbolji pregovarač dobija 5 besplatnih kotizacija za treninge po izboru, koje organizuje Omega Consulting Training Center.

Takmičenje će pratiti vlasnici i top menadžeri poznatih kompanija koji ovakve prilike koriste da pronađu odgovarajuće kadrove za svoje kompanije.

Uspeh se planira, o uspehu se pregovara!

SERTIFIKACIONI POSTUPAK

Pravi pregovarač

Po završetku svih 5 edukacionih modula polaznici mogu da prođu i kroz postupak koji sadrži teoretsku proveru znanja (testiranje) i ocenjivanje praktičnog dela.

Na kraju sertifikacionog postupka polaznici dobijaju sertifikate o završenom specijalizovanom programu **PRaVI PREGOVARAČ**.

Nije samo još jedna diploma koja će krasiti zid!

TERMINI I MESTA ODRŽAVANJA

MODUL **1**

PRIPREMA ZA PREGOVARANJE

**13-14. mart,
Beograd**

MODUL **3**

PRIJEM I IZNOŠENJE PREDLOGA U
PREGOVARANJU

**4-5. maj,
Beograd**

MODUL **5**

FINALIZACIJA PREGOVORA -
POSTIZANJE DOGOVORA

**22-23. jun,
Beograd**

MODUL **2**

RASPRAVA U PREGOVARANJU -
ISPITIVANJE POTREBA DRUGE
PREGOVARAČKE STRANE

**11-12. april,
Srebrno jezero, Hotel Danube**

MODUL **4**

POGAĐANJE U PREGOVARANJU
KROZ REŠAVANJE PRIGOVORA

**30-31. maj,
Fruška gora, Hotel Andrevlje**

TAKMIČENJE U PREGOVARANJU I
DODELA SERTIFIKATA

**16-17. septembar,
Beograd**

Ukupna cena kotizacije za ceo program je 1700 EUR (cena bez PDV-a). Za rane prijave i prijave više lica predviđeni su popusti. U cenu nije uračunat smeštaj za polaznike na isturenim lokacijama ili u Beogradu (za polaznike iz regiona).

Za povlašćene ciljne grupe (učenike, studente, nezaposlene i volontere) predviđene su specijalne (povlašćene) cene!

Za sve informacije obratite se na adresu: office@omegact.biz

Kontakt osoba: Svetlana Okanović

Telefoni: +381 11 24 42 706, + 381 64 640 48 89

Miljan Dimitrijević

PRaVI PREGOVARAČ

Miljan Dimitrijević je menadžersku karijeru započeo u kompaniji McDonalds pre 20 godina, bio jedan od najmlađih upravnika restorana, karijeru nastavio u sopstvenoj marketinškoj agenciji i 6 godina bio na poziciji generalnog direktora kompanije Hemel gde je upravljao internacionalnom Kompanijom sa 10 preduzeća u balkanskim i zemljama i zemljama Evropske Unije. U svojoj menadžerskoj praksi intenzivno pregovarao sa kupcima i dobavljačima u Italiji, Grčkoj, Rumuniji i Češkoj

Od 2010. se bavi isključivo konsultantskim radom u okviru Omega Consulting Team-a u oblastima: organizacija preduzeća, organizacije prodaje i upravljanje prodajnim timovima, marketing, kao i upravljanje kompanijama (u neposrednom radu sa vlasnicima ili top menadžmentom).

Svoja znanja je konstantno unapređivao kroz praktičan rad i interne i eksterne edukacije. Posebno se edukovao za tehnike SPIN-a i NLP-a i usvojena znanja iz ovih oblasti neposredno primenjuje u konsultantskom radu u cilju unapređenja poslovanja klijenata. Takođe, bavi se i predavačkim aktivnostima na otvorenim i in-house treninzima. Redovno učestvuje na mnogim seminarima i konferencijama, kako u zemlji tako i u inostranstvu.

Neke od mnogobrojnih referenci, za pregovaračke veštine, koje može istaći su: Agrokor (Zagreb), Seavus (Skoplje), KONZUM (Sarajevo), mStart (Zagreb), NIS (Beograd), MTEL (Banja Luka), CRH (Popovac), Dukat (Banja Luka), Nelt Pharmaceuticals (Beograd), ETG Grupa (Podgorica), Neptun (Skoplje),... i mnogi drugi.



Zoran Milašinović

PRaVI PREGOVARAČ

Zoran Milašinović je partner i osnivač Omega Consulting Team-a, profesionalni konsultant i predavač sa višegodišnjim radnim iskustvom. Kao konsultant i predavač radi više od osam godina dominantno na domaćem tržištu i tržištima Istočne Evrope.

Poslovna znanja je unapređivao radom na različitim menadžerskim pozicijama u internacionalnim kompanijama „Zepter International“ i „Orbit Handels GmbH“ u Rusiji. Kroz desetogodišnju menadžersku karijeru u ovim internacionalnim kompanijama uporedo je izgrađivao svoje kompetencije prolazeći prestižne obuke eminentnih inostranih konsultantskih i edukacionih kuća

Oblast vođenja pregovora je jedna od ekspertiza koju je razvijao sublimirajući praktična i teoretska znanja. SPIN-tehnika postavljanja pitanja, veštine vođenja pregovora, veštine aktivnog slušanja, komunikacione veštine, rešavanje prigovora... samo su neke od veština iza kojih stoje stotine održanih treninga kako u zemlji tako i u inostranstvu. Može se pohvaliti posebnom ekspertizom u oblasti pružanja usluga i pomoći kompanijama u vođenju važnih godišnjih pregovora

Neke od mnogobrojnih referenci koje može istaći su: NIS (Beograd), MTEL (Banja Luka), T-mobile CG (Podgorica), Lafarge (Beočin), CRH (Popovac), Agrokor (Zagreb), KONZUM (Sarajevo), Dukat (Banja Luka), mStart (Zagreb), Seavus (Skoplje)... i mnogi drugi.

Zoran Milašinović je takođe sertifikovani stručnjak iz oblasti prodaje i marketinga i zvanično registrovani EGP savetnik od strane Evropske banke za regionalni razvoj (EBRD), u okviru The Enterprise Growth Programme (EGP) i Business Advisory Services (BAS). Takođe je Microsoft partner za uvođenje CRM Dynamics u kompanijama



Vladimir Ćuk

PRaVI PREGOVARAČ

Vladimir Ćuk je svoju karijeru razvijao u kompanijama Wiener Städtische Versicherung AG, Findomestic, PriceWaterhouseCoopers, da bi kroz različite menadžerske pozicije u kompanijama hotel Taš, IDEA Beograd, preko istraživačkog projekta u Južnoj Americi za kompaniju Google, stigao do konsultantskog rada u okviru Omega Consulting Team –a u oblastima: organizacije prodaje i upravljanje prodajnim timovima, marketing (u neposrednom radu sa vlasnicima ili top menadžmentom).

U svojoj menadžerskoj i konsultantskoj karijeri konstantno je pregovarao kako u ime kompanija u kojima je radio i rukovodio, tako i u ime klijenata u okviru prodajno-marketinških projekata. Poseban značaj veštine pregovaranja za njega su imale tokom rada u jednom od najvećih maloprodajnih lanaca kada je u ime kompanije bio zadužen da istražuje potrebe potrošača i istovremeno stiže do win-win kombinacije sa dobavljačima. Dalji razvoj karijere je bazirao upravo na prepoznatoj mogućnosti usavršavanja tehnike pregovaranja, a “Rešavanje prigovora” ističe kao najznačajniji segment za njega.

Danas se Vladimir upravo ističe u oblasti upravljanja maloprodajom (FMCG), a njegova znanja i iskustva često se mogu pronaći u stručnim časopisima i na internet portalima o maloprodaji. Svoja znanja i veštine konstantno unapređuje iz ove oblasti, a istovremeno kreira i realizuje veliki broj seminara i edukacija.

Neke od mnogobrojnih referenci koje može istaći su: Agrokor (Zagreb), Bioland (Petrovaradin), Big Print (Beograd), Jamnica (Zagreb), Rotodinamik (Zagreb), Atlas (Zagreb), NIS (Novi Sad), Neptun (Skoplje), KONZUM (Sarajevo), Kit Go (Štip) i mnogi drugi.



Miloš Tomanović

PRaVI PREGOVARAČ

Miloš Tomanović je početna poslovna iskustva stekao kao samostalni preduzetnik. Počev od 1993. godine, svoje znanje i iskustvo stiče u Pragu (Češka Republika), a kasnije i Sankt Peterburgu (Ruska Federacija). Tokom 1999. pridružuje se IDM-u, jednoj od najvećih evropskih marketing agencija u oblasti prodaje i direktnog marketinga, gde kao CEO 2004. preuzima teritoriju cele Ruske Federacije. Od 2010. se bavi isključivo konsultantskim radom u okviru Omega Consulting Team-a.

U okviru konsultatskog posla Miloš pomaže kompanijama da unaprede poslovanje i naprave željenu organizacionu klimu, kojom se postižu vrhunski rezultati, i obučava menadžere da rukovode na nivou najboljih rukovodilaca i lidera. Miloš je danas specijalista za stvaranje i rukovođenje usklađenih, efikasnih timova, uspostavljanje funkcionalne organizacione strukture, jasne sistematizacije rada, razvoj talenata, kao i razvoj menadžerskih i liderskih veština.

Neke od mnogobrojnih referenci koje može istaći su: MYD sports (Ženeva), Nectar (Bačka Palanka), ICI inženjering (Beograd), Inbox (Beograd), Sport Add (Nikozija), Agrokor (Zagreb), Bioland (Petrovaradin), Message (Beograd), In hotel (Beograd), NIS (Novi Sad), Office Shoes (Varšava), Kono games and computers (Prag), Passepartout fine restaurants (Prag), Eiberman Investments (Limasol) i mnogi drugi.

Tražeci put do formule motivacije, Miloš dobija 2016. i priznanje da kao prvi sertifikovani instruktor po Inspire metodologiji bude zadužen za sertifikaciju i obuku u regionu jugoistočne Evrope. Inspire, kao menadžerski alat koji otkriva kompetencije i predviđa ponašanje zaposlenih, ima rešenje kako motivisati timove i pojedince. Uz Inspire, Miloš daje najbolji uvid kakva je usklađenost kompetencija osobe sa zahtevima radnog mesta i kako stvoriti zadovoljne, angažovane zaposlene.





**OMEGA
CONSULTING
TEAM**

www.omegact.biz