



PROGRAMI I TEME

ICC POSLOVNIH EDUKACIJA



Edukacija je ključ uspjeha



www.icc.ba



Cilj **ICC** programa je izgraditi i/ili povećati kompetencije menadžera ili zaposlenika, izgraditi efektivne timove, sa primjenom najinovativnijih metoda edukacije (**Quality pyramid**) kako bi menadžer ili zaposlenik postigao jasnu poslovnu percepciju, ispravno upravljao ljudskim i tehničkim resursima, postigao željeni lični i timski efekat, a timovi bili visokofunkcionalni.

Programi pokazuju mogućnosti i potrebe percipiranja spoja tradicionalnog i inovativnog načina izgradnje uspješnog tima, menadžera ili zaposlenika. Posebnu pažnju usmjerava na jačanje menadžerskog poslovnog identiteta i poslovnog imidža sa jasno definisanim poslovnim ciljevima i visokim nivoom poslovne kompetencije.





Elite business education program for managers

Program poslovne edukacije za menadžere “ Elite business school”

- | | |
|---------------------------|--|
| 1. Elite basic school | - Osnovni nivo-voditelji timova/ članovi tima/ |
| 2. Elite business academy | - Srednji nivo menadžmenta (middle management) |
| 3. Elite top academy | - Vrhovni menadžment (top management) |



Koraci:

1. Testiranje (PsyTech FQ15)
2. Program: Menadžerske vještine MC2-MC3
3. Retestiranje
4. Evaluacija





LSP- Leadership skills program

Program poslovne radionice o vrhunskim liderskim vještinama

Teme:

Razlika između lidera i menadžera
Strateško razmišljanje, stvaranje vizije
Liderska introspekcija, ekstrospekcija i retrospekcija
Komunikacijske vještine
Vještine planiranja i poslovnog odlučivanja
Sposobnost upravljanja vremenom
Umjetnost samomotivacije
Motivisanje i poticanje sljedbenika
Samosvijest i emocionalna inteligencija
Upravljanje promjenama
Vještine delegiranja i alokacije resursa
Vještine regrutiranja i mentorstva
Upravljanje integritetom



Koraci:

Testiranje (PsyTech FQ15)
Program
Retestiranje
Evaluacija





BEPM Business education program for HR managers

Program poslovne edukacije za HR menadžere ““ Elite business school”

Teme:

6 modula sa dogovorenom i adaptivnom dinamikom:

1. Osnove programa HR – Elite business school
2. Nova arhitektura HR-a/ Planiranje/ Konsalting/ Strategija
3. Komunikacija/ Motivacija/ Emocionalna inteligencija
4. Poslovni identitet/ poslovni imidž/ ELP/ DOP
5. Plate/ Naknade/ Nagrade/ Bonusi - novi modeli
6. HRM – menadžerski nivo
7. AI+HR – upotreba umjetne inteligencije u HR-u



Koraci:

Testiranje (PsyTech FQ15)

Program

Retestiranje

Evaluacija





Personal effectiveness training program

Program poslovne radionice o ličnoj efikasnosti i ličnom prosperitetu

Teme:

1. Vrijednosti i uvjerenja
2. Pravila za uspješnu komunikaciju
3. Lična i grupna motivacija
4. Lokus kontrole i percepcija
5. Izolacija konflikta i nepoželjne komunikacije
6. Lažni prijatelji i saveznici
7. Poslovni i životni ciljevi



Koraci:

Testiranje (PsyTech FQ15)

Program

Retestiranje

Evaluacija





CEP Communications Education Program

Program poslovne radionice o profesionalnoj komunikaciji



Teme :

Elementi vrhunske komunikacije **5E**
Pravila za uspješnu komunikaciju
Tehnike vrhunske komunikacije
Lokus kontrole, motivacija, percepcija
Izolacija konflikta i nepoželjne komunikacije
Budućnost komunikacije

Koraci:

Testiranje (PsyTech FQ15)
Program
Retestiranje
Evaluacija

Samosvjesnost
Nasilna, asertivna (nenasilna), pasivna komunikacija
Pojam i karakteristike asertivnog stila komunikacije
Dokazane prednosti asertivnosti
Ja poruke (vježba)
Role-play (vježba)

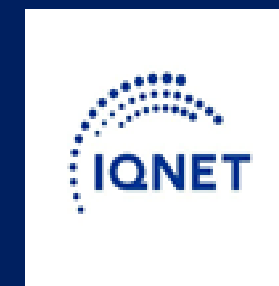


BEPSN Business educational program for sales and negotiation

Program unapređenja prodajnih i pregovaračkih vještina

Teme:

- Nova prodajna realnost i prodajna agilnost,
- Proces efektivne P/P, B2B/ B2C, pawnfab/ reversing/ negative reversing
- Traženje potencijalnih korisnika,
- Uspostavljanje povjerenja,
- Pitanjima do otvaranja prodaje,
- Prodaja savjetovanjem,
- Prodajni ciljevi i motivacija,
- Prodaja kroz vrijednost,
- Prevazilaženje cjenovne osjetljivosti,
- Rješavanje primjedbi, izolacija konfliktnih situacija
- Zaključenje prodaje,
- Ponovna prodaja i preporuke,
- Liderstvo u prodaji.





EPS Elite Public Speaking Program

Program usavršavanja vještina javnog nastupa

Teme:

Samopouzdanje (vrijednosti, ciljevi, self-image)
Koraci za pripremu nastupa (izrada koncepta, sadržaj prezentacije, prerada, vizuelna sredstva, dikcija, uvježbavanje)
Korištenje povratne informacije
Pitanja i odgovori

Koraci:

Testiranje (PsyTech FQ15)
Program
Retestiranje
Evaluacija





Emotional management and emotional intelligence

Program poslovne radionice o emocionalnom menadžmentu i EI

6 oblasti EM i EI :

1. Ključne komponente EI/ Emotivna zrelost/ Upravljanje emocijama
2. Samosvijest/ Samoregulacija/ Socijalna svijest/ Organizacijska svijest
3. Empatija i empatijska komunikacija
4. Lokus kontrole, motivacija, percepcija, prihvatanje različitosti
5. Upravljanje sukobima i timski rad
6. Razvijanje i održavanje zdravih odnosa / Afektivni i kognitivni aspekt mentalnog funkcionisanja



Koraci:

Testiranje (PsyTech FQ15)
Program
Retestiranje
Evaluacija





NLP-CEP Communications Education Program

Program poslovne radionice o NLP i profesionalnoj komunikaciji

6 oblasti NLP-a i vrhunske komunikacije:

1. Elementi vrhunske komunikacije – Intrapersonalne i Interpersonalne vještine
2. Pravila za uspješnu komunikaciju
3. Lokus kontrole i oslobađanje od neželjenih ponašanja
4. Emocionalna inteligencija, motivacija, percepcija, lični i timski efekat
5. Izolacija konflikta i nepoželjne komunikacije, upravljanje stresom, upravljanje integritetom
6. Odlučivanje, različitost i pristup različitim situacijama.



Proces:

Testiranje - PsyTech test

Vježbe iz oblasti vrhunske komunikacije,

kontrole stresa i lokusa kontrole

Evaluacija i certifikati





CRM-Customer Relationship Management

Upravljanje odnosima sa korisnicima

Teme:

1. Skladištenje i analiza informacija,
2. Razvoj strategije zadržavanja postojećih i osvajanja novih korisnika,
3. Segmentacija korisnika,
4. Komponente CRM-a, CMR-a i CEM-a,
5. Faze CRM-a i uticaj na povećanje dobiti,
6. Churn i životni vijek korisnika,
7. Uzroci neuspjeha CRM-a.





Team building

Business identity and Communications Education Program
Program poslovne radionice i organizacije team building-a

6 oblasti edukativnog programa :

1. Poslovni i lični identitet
2. Organizacijska klima
3. Formalni i neformalni timovi
4. Lični i timski efekat
5. Komunikacija/ percepcija/ motivacija
6. Razvijanje i održavanje zdravih odnosa /
Pripadnost i odgovornost

Rekreativni program:

Poslovne timske igre

Koraci:

1. Rekreativni program
2. Poslovne igre
3. Edukativni program
4. Evaluacija





Posebni programi radionica:

ESM Elite Stress Management Program

Razvijanje vještine upravljanja stresom

EAMP Elite Anti - Mobbing Program

Prepoznavanje uzroka, karakteristika i posljedica mobinga

EPBP Elite Prevention burnout Program

Prepoznavanje uzroka i posljedica burnout-a

EPP Elite procrastination Program

Tehnike za prevazilaženje prokrastrinacije





Posebni programi radionica:

Strateški menadžment

Pisanje strategije razvoja poslovanja

Studija slučaja

Strateški menadžment

Pisanje strategije razvoja poslovanja

Strateški menadžment

Change management – Upravljanje promjenama

Strateški menadžment

Kako razviti poduzetničku ideju u profitabilan biznis





Posebni programi - testiranja:

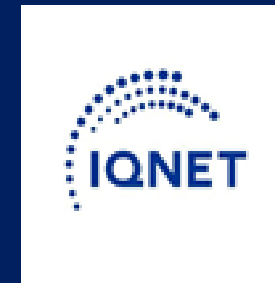
FQ15+ PsyTech

- Lična interesovanja i potrebe ispitanika
- Način motivisanja (vrednosti, stavovi)
- Stepem emocionalne inteligencije
- Stepem stresa
- Prodajne karakteristike
- Timske karakteristike
- Stil liderstva
- Stil saradnje u ulozi podređenog

- procjena različitih potreba i interesovanja
- procjena sklonosti, sposobnosti i ličnih osobina
- procjena intelektualnih kapaciteta (verbalno . .
- rezonovanje, numeričko rezonovanje, . . .
- apstraktno rezonovanje, prostorna orijentacija
- analiza Velikih pet osobina ličnosti(Big Five): . .
- ekstrovertnost, saradljivost, savjesnost,
- emocionalna stabilnost, otvorenost za nova
- iskustva
- motivacija i vrijednosti
- preferencije radnog okruženja
- sagledavanje dugoročnih ciljeva.

Koraci:

1. Pristup online testiranju
2. Testiranje (PsyTech FQ15)
3. Evaluacija
4. Prijedlog i savjeti za rješenje





Organizacija:

1. Opcija rada sa klijentom 1/1 ili u grupi
2. Kreiranje plana i kalendara sa klijentom



Mjesto i vrijeme:

- Kabinet ICC ili prostor klijenta (mogućnost mix varijante)
- Početak, termini i trajanje pojedinih modula po dogovoru sa klijentom
- Dani u sedmici su adaptivnog karaktera (mogućnost vikend termina)



Radni materijali:

Brošure, tekst-moduli, vježbe i certifikati za učešće u programu





Voditelji edukacija/ radionica:

Stručni tim ICC/ EAB, sa dugogodišnjim poslovnim iskustvima u formiranju i rukovođenju, certificirani EU certifikatima za Korporativno upravljanje, upravljanje ljudskim resursima, komercijalnim vještinama, te poslovno menadžersko obrazovanje. Iskustvo: **25 +**, održanih seminara i radionica: **2500 +**, te brojnim nagradama i pohvalama za stručan i profesionalan rad.





International Creativity Company- Tuzla

Trg slobode bb, 75000 Tuzla

++ 387 62 425 866

++ 387 61 678 777

E-mail: management@icc.ba / info@icc.ba

Edukacija je ključ uspjeha!



Direkcija Tuzla, Trg slobode bb, tel: 062/425-866 , e-mail:info@icc.ba Registrovano kod Općinskog suda u Tuzli, Br: 032-0-Reg-19-001255 ID br: 4210295300000, Federalni zavod za statistiku, Služba TK, br. 07-32.5-89317/19, ŠD KD BiH 70.22

Standard kvaliteta / Certifikat: No/Broj: ICS QMS 658 2024