



virtuelna esnafska zajednica

Plan treninga "Nova kreativna ekonomija"

Smanjite rizik poslovanja i pobedite vašu konkurenciju korišćenjem savremenih principa poslovne inteligencije i inovacija vrednosti.

Predavač Milan Kukrika, radionice Miodrag Kostić

1 dan

Vreme	Naziv dela treninga	Cilj	Aktivnost
09.00-09.15	Kafa dobrodošlice, okupljanje	Ice breaker.	
09.15-09.30	Pozdravna reč, podela materijala, upoznavanje sa polaznicima, predstavljanje predavača.	Ciljevi treninga, predstavljanje učesnika.	
09.30-13.30	Prvi modul - Poslovna inteligencija		
09.30-10.15	Uvodna razmatranja	Kako shvatate pojam preduzetništva?	Teorijski deo
10.15-10.30	Prikaz video materijala sa studijom slučaja.	Videti primer kreativne ekonomije	Studija slučaja
10.30-11.00	Vežba - Holistički pogled na biznis (ko šta želi, ko šta nudi, šta se ne nudi, a traži se?)	Usmerite vašu energiju	Radionica-vežba
11.00-11.30	Pauza za kafu		
11.30-12.30	Praktična vežba - Kreativnost iz perspektive investitora.	Izbegavanje ili prihvatanje rizika?	Radionica-vežba
	Metodologija za svođenje rizika poslovanja na minimum.	Ukazati na najveće grehe poslovnih investicija koje bi po svaku cenu trebalo izbeći	Teorijski deo
12.30-13.30	Kako bi trebalo...	Praktični primer uspešne primene kreativne ekonomije	Studija slučaja
13.00-14.00	Pauza za ručak		
14.00-17.00	Drugi modul - Inovacija vrednosti		
14.00-14.45	Metodologija za dolaženje do kreativnih ideja	Odgovoriti na dva ključna pitanja: (1) Kako da se drastično razlikujem od konkurencije? (2) Kako da to postignem uz minimalne troškove?	Teorijski deo
14.45-15.30	Praktična vežba – Formular – Kolumbovo jaje (eliminiši, smanji, povećaj, kreiraj)	Aktivno učešće polaznika treninga.	Radionica-vežba
15.30-16.00	Pauza za kafu		
16.00-16.30	Primena BSC metodologije u kreiranju strateških mapa	(4 perspektive -Tržište, Finansije, Efikasnost, Ljudi)	Teorijski deo
16.30-17.00	Pitanja i odgovori	Interakcija polaznika.	



virtuelna esnafska zajednica

2 dan

Vreme	Naziv dela treninga	Cilj	Aktivnost
09.00-09.15	Kafa dobrodošlice, okupljanje	Ice breaker.	
09.15-09.30	Ukratko, rekapitulacija prethodnog dana.	Podsetiti učesnike na pređeno gradivo.	
09.30-10.30	Strateške mape (metodologija za superiornu diferencijaciju)	Prikazati ključne komponente koje utiču na diferencijaciju od konkurencije.	Teorijski deo
10.30-11.00	Praktična vežba – Formular – Izrada strateške mape. Diferencijacija-fokus-moto	Aktivno učešće polaznika treninga.	Radionica-vežba
11.00-11.30	Pauza za kafu		
11.30-13.00	Treći modul: Model poslovne izvrsnosti		
11.30-12.30	Procena komercijalne izvodljivosti ideja	Objasniti pravilan redosled koraka u utvrđivanju kolike šanse za uspeh ima nova poslovna ideja	Teorijski deo
12.30-13.00	Kako bi trebalo...	Praktični primer procene komercijalne izvodljivosti ideje	Studija slučaja
13.00-14.00	Pauza za ručak		
14.00-15.00	Praktična vežba – Formular – Metodologija utvrđivanja maksimalne vrednosti za kupca	Aktivno učešće polaznika treninga.	Radionica-vežba
15.00-15.30	Praktična vežba – Formular – Umetnost određivanja strateške cene	Aktivno učešće polaznika treninga.	Radionica-vežba
15.30-16.00	Pauza za kafu		
16.00-16.30	Praktična vežba – Formular – Veština održavanja projektovanih troškova	Aktivno učešće polaznika treninga.	Radionica-vežba
16.30-17.00	Pitanja i odgovori	Interakcija polaznika.	



virtuelna esnafska zajednica

3. dan

Vreme	Naziv dela treninga	Cilj	Aktivnost
09.00-09.15	Kafa dobrodošlice, okupljanje	Ice breaker.	
09.15-09.30	Ukratko, rekapitulacija prethodnog dana.	Podsetiti učesnike na pređeno gradivo.	
09.30-10.30	Savladaivanje prepreka (nerazumevanje, nedostatak resursa, nedostatak motivacije i političke prepreke)	Prikazati ključne komponente koje utiču na realizaciju poslovne ideje.	Teorijski deo
10.30-11.00	Praktična vežba – Formular – nedostatak motivacije.	Aktivno učešće polaznika treninga.	Radionica-vežba
11.00-11.30	Pauza za kafu		
11.30-13.30	Workshop	Primena svega naučenog na odabranom primeru	Radionica-vežba
13.30-14.00	Pitanja i odgovori	Interakcija polaznika.	
14.00-15.00	Ručak i rastanak		