



VANJSKOTRGOVINSKA KOMORA BOSNE I HERCEGOVINE  
СПОЉНОТРОГВИНСКА КОМОРА БОСНЕ И ХЕРЦЕГОВИНЕ  
SEKTOR ZA EDUKACIJU

# PROGRAM EDUKATIVNIH AKTIVNOSTI 2019



Sarajevo, januar 2019.

*Poštovani,*

shvatajući važnost i neizbjježnost ideje i prakse "permanentnog obrazovanja" u svijetu moderne proizvodnje i tehnologije, Vanjskotrgovinska komora Bosne i Hercegovine već više od 18 godina djeluje i radi na području profesionalnog osposobljavanja i obrazovanja kadrova svojih članica.

Vođeni zadacima i edukativnim programskim ciljevima Vanjskotrgovinske komore Bosne i Hercegovine, cilj nam je upoznati svoje članice, privredne subjekte, sa novim idejama, znanjima i vještinama. To činimo kroz savremene, aktuelne programe obrazovanja, usavršavanja i profesionalnog osposobljavanja, a shodno životnim potrebama i kontekstu vremena u kome živimo. Poseban naglasak stavljamo na poduzetništvo i menadžment, sa praktičnim ciljem: povećati proizvodnu efikasnost i tržišnu konkurentnost svojih članica na domaćem i inostranom tržištu.

Ovogodišnje aktivnosti Sektora za edukaciju VTKBiH će biti fokusirane na spoj teorije i prakse, razmjenu pozitivnih iskustava sa vodećim predstavnicima industrijskih grana te inovacija na tragu održivog razvoja i neizbjježnog brendiranja proizvoda/usluga. U tom kontekstu, organizirat ćemo seminare, škole i radionice u skladu sa izraženim zahtjevima naših članica i partnera.

Shodno tome, svake godine osmišljavamo i kreiramo aktuelne edukativne aktivnosti. Pored već postojećih, navest ćemo samo neke od njih: Škola vanjskotrgovinskog poslovanja, Škola ekonomске diplomacije, FIATA škola špedicije, Upravljanje lancima nabavke, Biznis škola za menadžere i dr.

Naši predavači su kompetentni ekspertri iz predmetnih oblasti, a dolaze iz nadležnih ministarstava, fakulteta, privatnih kompanija i konsultantskih kuća.

Dinamički gledano, kroz Sektor za edukaciju tokom poslovne godine prođe i do 1.500 privrednika. Upravo zato, aktivnosti Sektora finansijski podržavaju i strane organizacije koje djeluju u BiH.

VTK BiH će i 2019. godine imati posebno aktivnu ulogu u pripremi privrede za članstvo u EU odnosno, što efikasnije uključivanje privrednih subjekata za prijavljivanje i učešće u projektima i fondovima EU kroz zajedničko djelovanje na privlačenju investicija, povećanju izvoznih mogućnosti te zajednički nastup na trećim tržištima, prijenos znanja i kapaciteta u vezi sa profesionalnim i stručnim obrazovanjem.

Ukratko, VTK BiH će samostalno i u partnerstvu sa vladinim i nevladinim organizacijama iz BiH te predstavnicima poslovne zajednice, nastaviti sa edukacijom bh. preduzeća. Cilj ovih edukacija je povećanje kompetencija naših preduzeća za rad na domaćem i stranom tržištu te unapređenje izvoznih mogućnosti i podizanje njihove tržišno-konkurenentske sposobnosti.

Realizacija planiranih škola (seminara, radionica) ovisit će, prije svega, od interesa članica. Naravno, VTKBiH će, na tragu vlastite vizije i misije, i naredne godine biti i ostati lider u pružanju stručno-edukativnih usluga u BiH.

***Dobro došli!!!***

# Sadržaj

## ŠKOLE

Škola vanjskotrgovinskog poslovanja.....	4
Ekonomski diplomatija .....	4
FIATA škola špedicije .....	5
Upravljanje lancima nabavke .....	5
Kako pripremiti uspješan projektni prijedlog za EU fondove .....	6
Biznis škola za menadžere .....	6
Project Management Professional – PMP .....	7
Škola digitalnog marketinga .....	7

## SEMINARI

Arbitražno rješavanje sporova (Pravni izazovi arbitraže, postupci i benefiti) .....	8
Kako unaprijediti kvalitet izvoza drvne industrije BiH.....	9
Rad sa zaposlenima/Vještine rukovođenja/Coaching.....	9
Prevencija korupcije u privatnom sektoru .....	10
Lična efikasnost – alati upravljanja vremenom.....	10
Vještine vođenja timova .....	11
Principi restrukturiranja za SME.....	12
Upravljanje promjenama u praksi .....	12
Kako izvoziti proizvode na tržište Evropske unije .....	13
Korporativno upravljanje .....	13
Upravljanje rizicima .....	14
Sigurnost informacija .....	14
Pristup finansiranju za preduzeća.....	15
Upravljanje troškovima u praksi .....	15
Lean in Administration .....	16
Pravo intelektualnog vlasništva .....	16
EU Horizont 2020 - instrument za MSP.....	17
Lean Six Sigma (Yellow belt) .....	17
Unapređenje energijske efikasnosti u preduzećima.....	18
Sistem upravljanja energijom – ISO 50001 .....	18

## Škola vanjskotrgovinskog poslovanja

Trajanje	Vrsta	Tip edukacije	
10 dana	Komercijalni	Škola	

### Teme:

Globalna i nacionalna ekonomija; Globalna ekonomija na prvi pogled; Osobine ekonomije BiH; Glavna ciljna tržišta bh. ekonomije; Strategija i politika vanjske trgovine; Preferencijalni trgovinski sporazumi; Od izvozne prodaje ka izvoznom marketingu bh. kompanija; Branding u izvoznom marketingu bh. kompanija; Planiranje izvoznog marketinga bh. kompanije; Monetarna politika i bankarski sektor BiH u funkciji vanjskotrgovinske razmjene; Marketing kanali; E-marketing i marketing preko društvenih mreža; Međunarodni transfer novca; Finansiranje i kreditno pismo; Upravljanje rizikom i naplata potraživanja; Prijevoz robe i prijevozni dokumenti; INCOTERMS 2010; Cijene i kalkulacije u međunarodnoj trgovini; Arbitraža; Poslovna pisma i elektronska pošta; Ponude, potvrde narudžbi, fakture; Interkulturna komunikacija; Priprema vlastitih profila kompanije; Traženje poslovnih partnera u Njemačkoj; Profesionalna prodaja i prodajne vještine; Strategije uspješnog pregovaranja; Učesnici u međunarodnom poslovanju; Postupci uvoza i izvoza; Srvstavanje roba u carinsku tarifu; PDV u međunarodnoj trgovini; Sudjelovanje na međunarodnim sajmovima; UN prodajna konvencija, trgovinski zakoni BiH, izbor važećih zakona u ugovorima, bitni elementi ugovora o kupoprodaji; Porijeklo robe (generalno, regionalna konvencija i ovlašteni izvoznik, dokaz o porijeklu robe); Carinske povlastice; Osiguranje.

### Ciljana skupina:

Zaposlenici izvozno orijentiranih kompanija i zaposlenici kompanija koje se žele aktivirati na inostranim tržištima

## Ekonomска diplomacija

Trajanje	Vrsta	Tip edukacije	Partnerstvo
4 modula	Besplatni	Škola	Agencija za državnu službu BiH, Fondacija Konrad Adenauer, nadležna bh. ministarstva

### Teme:

Ekonomski potencijali BiH; Struktura privrede i vanjskotrgovinska razmjena BiH sa svjetom; Globalni izazovi diplomacije; Uloga ekonomске diplomacije; Multilateralni aspekt ekonomске diplomacije; Ekonomска diplomacija BiH; Značaj i uloga počasnih konzula u ekonomskoj diplomaciji; Strana ulaganja u BiH; Osnivanje stranih kompanija i predstavništava u BiH; Vanjska trgovina BiH; Zakonska regulativa BiH; Modeli ekonomске diplomacije, infrastrukturni projekti u BiH i potencijali za strana ulaganja; Osnovni elementi ekonomске diplomacije; Institucionalni okvir i akteri ekonomске diplomacije; Ponuda bh. tržišta; Međunarodni ekonomski odnosi; Slabosti i prednosti ulaganja u BiH; Industrijska politika; Program javnih investicija; Međunarodni marketing kao osnova međunarodnog poslovanja; Međunarodno poslovno pravo; Međunarodno pregovaranje i trgovinski ugovori; Arbitražno rješavanje sporova; Lobiranje kao instrument moderne politike; Imdž države - promocija države u međunarodnim odnosima; Ekonomska diplomacija u praksi; Upravljanje podacima i sistemi informiranja; Saradnja privatnog i javnog sektora u privlačenju investicija itd.

### Ciljana skupina:

Predstavnici kompanija i državni službenici

## FIATA škola špedicije

---

Trajanje	Vrsta	Tip edukacije
14 modula	Komercijalni	Škola

**Teme:**

Uvod u špediterstvo; Pomorski transport; Kontejnerizacija i kontejnerski transport; Zračni transport; Cestovni transport; Željeznički transport; Intermodalni i multimodalni transport; Nacionalni/međunarodni prijevoz tereta unutrašnjim plovnim putevima; Carinske procedure i Incoterms 2010; Logistika; Skladištenje i distribucija; Transportno osiguranje; Transport opasne robe; Informacijske i komunikacijske tehnologije (ICT) u špediterstvu.

**Ciljana skupina:**

Zaposlenici kompanija iz oblasti špedicije, logistike, vanjske trgovine, transporta, izvoznici, uvoznici i osobe koje žele da se profiliraju u navedenim oblastima



## Upravljanje lancima nabavke

---

Trajanje	Vrsta	Tip edukacije
7 modula	Komercijalni	Škola

**Teme:**

Upravljanje lancima nabavke; Upravljanje međunarodnim transportom; Globalna nabavka; Finansijski menadžment; Upravljanje ugovorima; Upravljanje proizvodnjom i operacijama; Upravljanje globalnim marketingom.

**Ciljana skupina:**

Zaposlenici kompanija iz oblasti špedicije, logistike, vanjske trgovine, transporta, izvoznici, uvoznici i osobe koje žele da se profiliraju u navedenim oblastima

## Kako pripremiti uspješan projektni prijedlog za EU fondove

Trajanje	Vrsta	Tip edukacije	
3 dana	Komercijalni	Škola	

### Teme/sadržaj:

Program obuke omogućava polaznicima stjecanje neophodnih teoretskih i praktičnih znanja o EU programima u okviru kojih potencijalni aplikanti iz Bosne i Hercegovine mogu prijavljivati projektne prijedloge. U toku obuke polaznici će imati priliku da se upoznaju sa svim otvorenim programima EU relevantnim za kompanije i druge institucije u Bosni i Hercegovini, poput IPA II i HORIZONT 2020, COSME kao i drugim programima EU. Pored toga, na obuci će se prezentirati upravljanje projektnim ciklusom od programiranja do ocjene postignuća te priprema projekta, odnosno pristup logičkog okvira, kao i metodologija ispunjavanja projektne aplikacije po traženim elementima.

### Ciljana skupina:

Neprofitne organizacije, odnosno regionalne razvojne agencije, privredne komore, lokalne uprave, javna tijela i nevladine organizacije i druge zainteresirane strane

## Biznis škola za menadžere

Trajanje	Vrsta	Tip edukacije	Partnerstvo
4 mjeseca	Komercijalni	Škola	ASK Consulting

### Teme/sadržaj:

Obuka ima za cilj pružiti neophodna teorijska znanja, a poseban naglasak će biti na praktičnom samostalnom i timskom radu na konkretnim slučajevima iz prakse, uz mentorstvo iskusnih menadžera sa višegodišnjom praksom u zapadnoevropskim kompanijama.

Biznis škola sadrži sljedećih 8 poslovnih modula:

1. Upravljanje poslovnim procesima
2. Upravljanje projektima
3. Upravljanje operacijama
4. Upravljanje prodajom
5. Korporativno upravljanje
6. Upravljanje troškovima
7. Upravljanje rizicima
8. Upravljanje finansijsama

### Ciljana skupina:

Zaposlene osobe, menadžeri i oni koji to nisu ali pretendiraju da to budu

## Project Management Professional – PMP

Trajanje	Vrsta	Tip edukacije	
4 dana	Komercijalni	Škola	

### Teme:

Uvod u PMP koncept, okruženje i terminologiju; Organizacijski utjecaji i životni vijek projekta; Procesi projektnog menadžmenta; Proces inicijalizacije; Proces planiranja projekta; Izvršavanje projekta; Kontrola i nadgledanje projekta; Zatvaranje projekta; Integracija projektnog menadžmenta; Upravljanje obimom projekta; Upravljanje vremenskim okvirima projekta; Upravljanje troškovima projekta; Upravljanje kvalitetom projekta; Upravljanje ljudskim resursima projekta; Upravljanje komunikacijom na projektu; Upravljanje rizicima projekta; Upravljanje nabavkama projekta; Upravljanje sudionicima projekta.

### Ciljana skupina:

Projektni menadžeri i polaznici koji žele da se usavrše iz oblasti projektnog menadžmenta

## Škola digitalnog marketinga

Trajanje	Vrsta	Tip edukacije	Partnerstvo
48 sati	Komercijalni	Škola	Lilium d.o.o.

### Teme:

Izrada strategije digitalnog marketinga, izrada reklama i sadržaja, Google, Facebook, Instagram i Youtube oglašavanje, targetiranje, remarketing, analiza, praćenje i optimizacija kampanja, email marketing, Google analitike.

### Ciljna skupina:

Vlasnici SME's i marketing menadžeri te zaposleni u marketingu i prodaji, polaznici koji žele steći znanje i vještine i biti konkurentni na tržištu rada.



# Arbitražno rješavanje sporova (Pravni izazovi arbitraže, postupci i benefiti)

Trajanje	Vrsta	Tip edukacije	
1 dan	Besplatni	Seminar	

## Teme:

- Arbitražno sudovanje – alternativa sudskom rješavanju sporova
- Institucionalna arbitraža – prednosti
- Ugovaranje arbitraže i specifičnosti arbitražnog postupka
- Pravni izazovi arbitraže

## Ciljana skupina i cilj seminara:

Cilj seminara je upoznavanja privrednih subjekata s arbitražnim načinom rješavanja sporova – sigurnom, brzom, efektivnom i efikasnom alternativnom metodom rješavanja sporova. Seminar je namijenjen svima koji u cilju prodaje, kupovine i razvoja poslovnih odnosa pregovaraju i sklapaju ugovore s drugim pravnim ili fizičkim osobama kojima, između ostalih, reguliraju i moguće načine rješavanja eventualnih sporova proizašlih iz ili na osnovu zaključenih ugovora.



VANJSKOTRGOVINSKA KOMORA BOSNE I HERCEGOVINE  
СПОЉНОТРГОВИНСКА КОМОРА БОСНЕ И ХЕРЦЕГОВИНЕ

## SEKTOR ZA EDUKACIJU



**SEKTOR ZA EDUKACIJU** Vanjskotrgovinske komore Bosne i Hercegovine djeluje na području profesionalnog osposobljavanja i permanentnog obrazovanja s posebnim naglaskom na preduzetništvo i menadžment, sa ciljem da:

- Razvija i promovira preduzetništvo;
- Organizira i realizira konferencije i susrete;
- Povezuje ideje, novac i znanje;
- Razvija, promovira i izvodi programe preduzetničkog i menadžerskog osposobljavanja (seminari, radionice, okrugli stolovi, konferencije, stručni skupovi, in-house edukacija, licencirana osposobljavanja prema važećim nacionalnim i međunarodnim akreditacijama, projekti itd.).

## Kako unaprijediti kvalitet izvoza drvne industrije BiH

---

Trajanje	Vrsta	Tip edukacije	
1 dan	Besplatni	Seminar	

**Teme:**

- Percepcija drveta u svijetu arhitekture
- Najnoviji trendovi u dizajnu namještaja
- Pojednostavljeni procesi kod carinjenja
- Kako napraviti prepoznatljiv brand proizvoda
- Održiva gradnja drvetom – nove tehnologije gradnje

**Ciljana skupina:**

Pružiti kvalitetniju podršku razvoju drvne industrije putem tradicionalnog i međunarodno poznatog događaja koji na jednom mjestu i u isto vrijeme okuplja mnogobrojne domaće i inostrane proizvođače, distributere, trgovce, stručnjake, poslovne ljudе i krajnje korisnike.

Seminar se održava u okviru sajma namještaja "Interio 2019"

## Rad sa zaposlenima/Vještine rukovođenja/Coaching

---

Trajanje	Vrsta	Tip edukacije	Partnerstvo
1 dan	Komercijalni	Seminar	Adizes SEE

**Teme:**

- Upravljanje učinkom
- Dobrobiti za zaposlene i kompaniju pri upravljanju učinkom
- Ključna uloga rukovoditelja
- Mjerenje uspješnosti i ocjenjivanje

**Ciljana skupina i cilj seminara:**

Ciljana skupina seminara su menadžeri, direktori, vlasnici i rukovoditelji. Koliko uspješno prenosimo svoje znanje i iskustvo i stvaramo atmosferu koja pospješuje razmjenu znanja i vještina? Kako sa saradnicima radimo i koliko uspješno upravljamo? Pomažemo li razvoju zaposlenih kako bi zaista bili kritični faktor prednosti naših kompanija?

## Prevencija korupcije u privatnom sektoru

Trajanje	Vrsta	Tip edukacije	Partnerstvo
1 dan	Besplatni	Seminar	Agencija za prevenciju korupcije i koordinaciju borbe protiv korupcije BiH, Fondacija Konrad Adenauer

### Teme:

- Strategija za borbu protiv korupcije
- Plan integriteta
- Etika u poslovanju



### Ciljana skupina i cilj seminara:

Cilj ovog seminara je upoznati zaposlenike komorskog sistema i predstavnike bh. privrede sa neophodnošću plana integriteta i strategije za preventivno djelovanje i borbu protiv korupcije u privatnom sektoru.

## Lična efikasnost – alati upravljanja vremenom

Trajanje	Vrsta	Tip edukacije	Partnerstvo
1 dan	Komercijalni	Seminar	Adizes SEE

### Teme:

Podsticaji, kako kontrolirati svoj život, gubitnici naspram pobjednika; Samopoštovanje, happy vs. lucky, motivacija; Mentalne barijere efikasnog korištenju vremena; 3 faze promjena, kako se promjeniti; Kako provesti ono što odlučite; Princip salame; Postavljanje ciljeva; Kako organizirati ciljeve i odrediti prioritete; Prioriteti i svakodnevni izbori; Ajzenhauerova matrica, važnost i hitnost; Kako odlučiti, kako komunicirati šta je važno a šta hitno; Praktična posljedična pitanja; Organizacija i svakodnevna administracija; Ideje za samoorganizaciju; Pravljenje navike, alternativno određivanje prioriteta, nikad ne pretjerujte; Savjeti za štednju vremena; Pitanje e-maila; Odlaganje i kako ga prevazići.

### Ciljana skupina:

Menadžeri iz svih oblasti upravljanja kompanijom koji žele efektivnije i efikasnije da iskoriste svoje vrijeme.

# Vještine vođenja timova

Trajanje	Vrsta	Tip edukacije	Partnerstvo
1 dan	Komercijalni	Seminar	Adizes SEE

## Teme:

- Kojim znanjima i vještinama trebaju ovladati menadžeri kako bi uspješno vodili tim
- Kako sastavljati timove koji će se uspješno nositi sa problemima organizacije
- Pravila timskog rada
- Kako voditi discipliniranu raspravu u timu
- Strategije za rješavanje problema i određivanje da li raditi timski ili ne
- Kako timski rad stvara preduvjete i povećava vjerojatnost donošenja dobrih odluka
- Kako postići klimu otvorenosti i saradnje, međusobnog povjerenja i poštovanja
- Kako upravljati konfliktima u timu
- Kako integrirati ljude i njihove ideje kako bi se došlo do kvalitetnih rješenja
- Koraci neophodni za timsko donošenje odluka
- Uloge neophodne za efikasan timski rad

## Ciljana skupina i cilj seminara:

Identificirati potrebu i svrhu razvoja tima, definirati ključne članove, njihove uloge i individualne vrijednosti, očekivanja i intrinzičnu motiviranost za sudjelovanje u radu tima, uskladiti očekivanja voditelja tima, načina vođenja i motivacije članova tima, potaknuti konstruktivni konflikt unutar članova.



*Edukacija je  
ključ za uspjeh*

## Principi restrukturiranja za SME

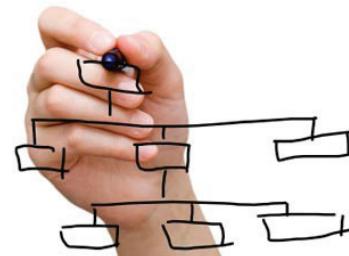
Trajanje	Vrsta	Tip edukacije	Partnerstvo
2 dana	Komercijalni	Seminar	BI CONSULTING

### Teme:

Primjena integralnog menadžment modela za restrukturiranja malih i srednjih preduzeća, sa osvrtom na restrukturiranja upravljanja finansijama, strateškog menadžmenta, marketing, proizvodnje i ljudskog kapitala.

### Ciljana skupina:

Viši nivo menadžmenta, marketing menadžeri



## Upravljanje promjenama u praksi

Trajanje	Vrsta	Tip edukacije	Partnerstvo
2 dana	Komercijalni	Seminar	ASK Consulting

### Teme/sadržaj:

Na ovom interaktivnom treningu će se govoriti o vodećim svjetskim metodama i alatima za upravljanje promjenama. Za savremene menadžere i one koji se žele izgraditi u tom pravcu ove vještine predstavljaju preduvjet za uspjeh. Nakon treninga učesnici će pravovremeno prepoznavati potrebe za promjenama, biti u stanju odabrati najbolje načine pripreme organizacije i pojedinaca za provođenje promjene, biti spremni odabrati i primijeniti ispravne metode i alate za upravljanje promjenama te ih implementirati. Kod implementacije posebna pažnja je posvećena načinima prepoznavanja i savladavanja otpora koji se neizbjegno pojavljuje prilikom implementacije i koji kod većine učesnika uzrokuje najviše stresa.

### Ciljana skupina:

Direktori, viši menadžment, poslovni analitičari, zaposlenici koji upravljaju promjenama

## Kako izvoziti proizvode na tržište Evropske unije

Trajanje	Vrsta	Tip edukacije	Partnerstvo
1 dan	Besplatni	Seminar	Fondacija Konrad Adenauer

### Teme/sadržaj:

Ovaj program obuke ima za cilj upoznati proizvođače sa uvjetima koje je potrebno ispuniti da bi se određene grupe proizvoda plasirale na tržište Evropske unije. U toku obuke će biti predstavljeni relevantni zahtjevi EU *acquis communautairea*, zahtjevi relevantnih BAS EN standarda, studije slučaja i primjeri iz prakse.

### Ciljana skupina:

Proizvođači, uvoznici, distributeri i svi koji su profesionalno zainteresirani za predmetnu problematiku



## Korporativno upravljanje

Trajanje	Vrsta	Tip edukacije	
1 dan	Besplatni	Seminar	

### Teme/sadržaj:

Cilj seminara je obučiti članove odbora i uprava kako da najbolje koriste sistem korporativnog upravljanja za povećanje efikasnosti poslovnih procesa i prevazilaženje poslovnih rizika. Na seminaru će se ukazati na vezu između dobrog upravljanja i efikasnosti poslovnih procesa, na korporativno upravljanje iz perspektive investitora te prezentirati primjeri sa razvijenih i tržišta u razvoju. Posebna će se pažnja posvetiti ulozi nadzornog/upravnog odbora u sistemu internih kontrola i detaljnije objasniti alati koji su na raspolaganju odboru za adekvatan nadzor rizika. Pored toga, govorit će se i o vezi između dobrog upravljanja i efikasnosti poslovnih procesa i korporativnom upravljanju iz perspektive investitora (rizik ili premija).

### Ciljana skupina:

Članovi nadzornih i upravnih odbora i predstavnici uprava privatnih kompanija

## Upravljanje rizicima

Trajanje	Vrsta	Tip edukacije	
1 dan	Besplatni	Seminar	

### Teme/sadržaj:

Na seminaru će se ukazati na važnost identificiranja, analize i upravljanja rizicima u kompanijama. Pored toga, govorit će se o ranom otkrivanju rizika, najvećim poduzetničkim rizicima, suočavanju sa rizicima, situaciji u kompanijama u ovom smislu, kao i o različitim strategijama za upravljanje rizicima.

### Ciljana skupina:

Vlasnici i direktori kompanija, zaposlenici u kompanijama, kao i svi ostali koji su profesionalno zainteresirani za ovu problematiku

## Sigurnost informacija

Trajanje	Vrsta	Tip edukacije	
1 dan	Besplatni	Seminar	

### Teme/sadržaj:

Na seminaru će se ukazati na važnost sigurnosti informacija, zakonsku regulativu u BiH i EU, zahtjeve standarda ISO 27001, rizike za poslovanje, kao i na značaj sprečavanja gubitka podataka, nadzora nad sigurnosti informacionih sistema i sl.

### Ciljana skupina:

Predstavnici poslovne zajednice, odnosno direktori kompanija, kao i zaposlenici za čije redovne poslove je ova problematika aktuelna



## Pristup finansiranju za preduzeća

Trajanje	Vrsta	Tip edukacije	
1 dan	Besplatni	Seminar	

### Teme/sadržaj:

Cilj seminara je predstaviti učesnicima programe podrške za mala i srednja preduzeća u BiH, odnosno EU grant i kreditna finansijska sredstva u okviru finansijskih instrumenata EU za povećanje konkurentnosti MSP-a u BiH.



### Ciljana skupina:

Mala i srednja preduzeća

## Upravljanje troškovima u praksi

Trajanje	Vrsta	Tip edukacije	Partnerstvo
1 dan	Komercijalni	Seminar	ASK Consulting

### Teme/sadržaj:

U okviru ovog interaktivnog seminara polaznici će dobiti detaljniji uvid u troškovno računovodstvo i metode sistematskog unapređenja troškova radi dugoročnog ostvarenja profitabilnosti. Kroz primjere, polaznici će se upoznati s teoretskim i praktičnim pristupom određivanju vrsta troškova, nositelja troškova i detaljnom analizom troškovne strukture organizacije. Prezentirat će se primjena različitih sistemskih rješenja za optimizaciju troškova u smislu unapređenja konkurentnosti i profitabilnosti organizacije.

### Ciljana skupina:

Menadžeri, direktori, vlasnici i rukovoditelji koji žele da unaprijede upravljanje troškovima u svojim organizacijama

## Lean in Administration

Trajanje	Vrsta	Tip edukacije	Partnerstvo
5 modula	Komercijalni	Seminar	Soft House

### Teme/sadržaj:

Lean, kao metodologija razvoja uspješnih organizacija kroz efektivizaciju procesa te stvaranje kulture sistematskog rješavanja problema i konstantnog poboljšanja, zastupljena je u oblasti produkcije, no zadnjih godina se uspješno koristi i u administrativnom procesima društvenog sektora, zdravstva itd. Edukacija daje cjelokupni pregled osnovnih principa lean managementa te prolazi kroz svaki zasebno i daje polazniku uvid u alate te primjenu istih.

### Ciljana skupina:

Osobe na funkcijama koje rade na razvoju ili poboljšanju organizacija iz društvenog i privatnog sektora ili školstva.

## Pravo intelektualnog vlasništva

Trajanje	Vrsta	Tip edukacije	
1 dan	Besplatni	Seminar	

### Teme/sadržaj:

Ova obuka ima za cilj unapređenje znanja polaznika na temu intelektualnog vlasništva te će ponuditi odgovore na pitanja šta je intelektualno vlasništvo, kako zaštititi intelektualno vlasništvo, kako ostvariti prava intelektualnog vlasništva u Bosni i Hercegovini i EU, kako komercijalizirati prava intelektualnog vlasništva i sl.

### Ciljana skupina:

preduzeća (MSP), inovatori, univerzitetski profesori, istraživači, studenti i građani



## EU Horizont 2020 - instrument za MSP

Trajanje	Vrsta	Tip edukacije	Partnerstvo
2 dana	Komercijalni	Radionica	ETI

### Teme/sadržaj:

Ovaj program obuke ima za cilj razvoj kompetencija i vještina u okviru programa Evropske unije „Horizont 2020“, sa fokusom na SME instrument kako bi se osigurali snažni efekti i održivost realiziranih projekata. Na obuci će biti predstavljene teme poput mogućnosti za finansiranje u periodu 2018-2020. godine, strategije za dobijanje finansijskih sredstava, praktična "korak po korak" uputstva za ispunjavanje projektnog prijedloga, ocjenjivanje projektnih modela, tajne uspjeha - korisni alati i tehnike kako pripremiti optimalan i uspješan projektni prijedlog, analiza i predocjenjivanje projektnih ideja učesnika, ključni faktori uspjeha u procesu ocjenjivanja projektnih prijedloga i primjeri iz prakse.

### Ciljana skupina:

Mala i srednjiha preduzeća, mikro preduzeća, organizacije za podršku biznisu, agencije za podršku inovativnosti, udruženja poduzetnika i druge zainteresirane strane.



## Lean Six Sigma (Yellow belt)

Trajanje	Vrsta	Tip edukacije	Partnerstvo
2 dana	Komercijalni	Seminar	Targer d. o. o.

### Teme/sadržaj:

Cilj treninga je da se predstave i praktično prezentiraju metode za povećanje zadovoljstva kupaca i zaposlenika, smanjenje troškova, kao i metode da se zadrži poslovanje na tržištu, unaprijedi reputacija i konkurentska prednost kompanije. Na obuci će se prezentirati pristup i implementacija Lean Six Sigma projekata i predstaviti DMAIC pristup projektnog poboljšanja te Define, Measure, Analyse, Improve i Control faze.

### Ciljana skupina:

Privredni subjekti, institucije, nevladine organizacije i pojedinci

## Unapređenje energijske efikasnosti u preduzećima

Trajanje	Vrsta	Tip edukacije	Partnerstvo
1 dan	Komercijalni	Seminar	ENOVA d. o. o.

### Teme/sadržaj:

Osnovni cilj obuke jeste dati smjernice za povećanje konkurentnosti preduzeća u Bosni i Hercegovini kroz jačanje kapaciteta za upravljanje preduzećima i obrazovanje stručnih kadrova za potrebe preduzeća iz oblasti energijske efikasnosti u industrijskom sektoru. Obuka će pomoći polaznicima da:

- ukratko rezimiraju relevantne pravne propise iz oblasti EE u preduzećima
- identificiraju najvažnija rješenja za povećanje energijske efikasnosti za lokalne kompanije
- primjenjuju efikasne alate za mjerjenje i praćenje korištenja energije, s posebnim naglaskom na energijski audit u industrijskom preduzeću
- se upoznaju sa kompjuterskim alatima pomoću kojih mogu računati energijske uštede različitih energijskih sistema (sistemi za proizvodnju i potrošnju električne i toplotne energije)
- poboljšaju vještine u oblasti tehnico-ekonomске opravdanosti mjera energijske efikasnosti
- se upoznaju sa finansijskim mehanizmima za poticanje ulaganja u energijsku efikasnost u industrijskim preduzećima

Predviđene teme obuke, sa njihovim sadržajem, kratkim opisom te metodom učenja su prikazane u tabeli u nastavku.

### Ciljana skupina:

Predstavnici malih i srednjih preduzeća

## Sistem upravljanja energijom – ISO 50001

Trajanje	Vrsta	Tip edukacije	Partnerstvo
1 dan	Komercijalni	Seminar	ENOVA d. o. o.

### Teme/sadržaj:

ISO 50001 je međunarodni standard koji pruža okvir za pomoć u upravljanju snabdijevanjem i potrošnjom energije u preduzećima. Primjenjuje se na sve aspekte korištenja energije i omogućava preduzeću da zauzme sistematski pristup postizanju stalnih poboljšava energetskih performansi, odnosno unapređenja energijske efikasnosti. Uključuje sve radnje, kao i organizacione i tehničke procese koji se planiraju i provode kako bi se osiguralo dostizanje traženih performansi uz optimizaciju potrošnje energije. ISO 50001 donosi mnoge pogodnosti i malim i velikim organizacijama iz javnog i privatnog sektora koje se bave proizvodnjom i pružanjem usluga u svim regijama svijeta. ISO 50001 uspostavlja čvrst okvir upravljanja energijom za industrijska postrojenja, komercijalne, institucionalne i državne objekte.

### Ciljana skupina:

Seminar je namijenjen svima koji su uključeni u projekte energijske efikasnosti i ne zahtjeva predznanje o sistemima upravljanja energijom ili ISO 50001.



## KONTAKT

Elma Kovačević-Bajtal, direktor	+387 33 566200
Senad Hromić	+387 33 566201
Mirza Konjo	+387 33 566204
Seid Hadžibajrić	+387 33 566206
Email:	<a href="mailto:edukacija@komorabih.ba">edukacija@komorabih.ba</a>
Web:	<a href="http://www.komorabih.ba/ecos">www.komorabih.ba/ecos</a>

U brošuri je naveden dio edukativnih aktivnosti koje Sektor za edukaciju planira realizirati u 2019. godini. Također, u saradnji sa ostalim sektorima VTKBiH, organizirat ćemo i druge seminare/radionice.



**VANJSKOTRGOVINSKA KOMORA BOSNE I HERCEGOVINE  
СПОЉНОТРГОВИНСКА КОМОРА БОСНЕ И ХЕРЦЕГОВИНЕ  
FOREIGN TRADE CHAMBER OF BOSNIA AND HERZEGOVINA**

Branislava Đurđeva 10, 71000 Sarajevo, Bosna i Hercegovina  
T: +387 33 566-200, 566-201, 566-204 F: +387 33 214-292  
W: [www.komorabih.ba/ecos](http://www.komorabih.ba/ecos) E: [edukacija@komorabih.ba](mailto:edukacija@komorabih.ba)



**Vaša adresa za edukaciju**



Certifikati za sistem upravljanja prema  
ISO 9001:2015 i ISO 14001:2015

