



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

PROGRAM EDUKATIVNIH AKTIVNOSTI 2023



Poštovani,

duboko vjerujući u poslovicu „Čovjek uči dok je živ“ i radeći na afirmaciji i jačanju koncepta cjeloživotnog učenja, Vanjskotrgovinska komora Bosne i Hercegovine (VTKBiH) već duže od 20 godina priprema i implementira stručne edukativne programe s ciljem podizanja i unapređenja stručnih kompetencija svojih članica.

Naš cilj je članicama prezentirati nove ideje, pružiti im nova znanja i pokazati nove vještine koje će ih pripremiti za sve poslovne izazove sa kojim se budu susretali na lokalnim i međunarodnim tržištima.

Edukativni programi VTKBiH su inovativni, obrađuju aktuelne i savremene teme, a realiziraju ih eksperti koji su pokazali i dokazali visok novi stručnosti, kompetencija i ekspertize u oblastima koje obrađuju. S obzirom na to da je naša glavna vizija povećanje proizvodne efikasnosti i jačanje tržišne konkurentnosti naših članica na domaćem i inostranom tržištu, fokus edukativne ponude Komore predstavljaju poduzetništvo i menadžment. Ono na šta smo posebno ponosni jeste činjenica da u kreiranju nastavnih planova i programa učestvuju i bh. kompanije koje sa nama kontinuirano razmjenjuju ideje o novim temama i edukacijama potrebnim za jačanje njihovih kapaciteta i što bolje pozicioniranje na tržištu.

Svojim članicama nudimo i edukativne programe u skladu sa najaktuelnijim standardima, a koji se realiziraju na osnovu međunarodnih akreditacija Vanjskotrgovinske komore Bosne i Hercegovine kod drugih međunarodnih organizacija. To za rezultat ima educirane zaposlenike bh. kompanija u skladu sa međunarodno priznatim programima koji su prepoznati i cijenjeni u zemljama zapadne Evrope i svijeta.

Kao Komora na nivou države Bosne i Hercegovine, svoje programe nastojimo ponuditi što širem auditoriju pa seminare, radionice, škole i informativne skupove organiziramo na području cijele Bosne i Hercegovine. Svjesni činjenice da živimo u dinamičnom vremenu, kada bi zbog odsustva s posla mogle trpjeti poslovne obaveze i procesi, u godini koja je iza nastojali smo povećati broj in-house edukacija koje za potrebe bh. kompanija organiziramo u prostorijama kompanije. Ovaj trend planiramo nastaviti i u 2023. godini kako bi naše članice imale pristup obukama koje su im potrebne, a uz to uštedjele vrijeme i novac.

Naša nastojanja da damo svoj doprinos unapređenju bh. privrede su prepoznale brojne institucije na svim nivoima vlasti u BiH, kao i nevladine organizacije, međunarodne kompanije, institucije, organizacije, ambasade i predstavništva u BiH.

Iskreno se nadamo da ćemo i u 2023. godini ispuniti očekivanja bh. kompanija u pogledu organizacije stručnih, kvalitetnih, inovativnih i bh. privredi potrebnih edukativnih programa, te vas ovim putem pozivamo da pogledate samo dio edukativne ponude koju smo za vas pripremili u ovoj godini.

„Onaj koji želi da pokrene svijet, neka prvo pokrene samog sebe“ – Sokrat

Sadržaj

ŠKOLE

Škola vanjskotrgovinskog poslovanja 2023/2024.....	4
FIATA škola špedicije	5
Škola poslovног pregovaranja	5
Ekonomска diplomatija – Napredni modul (online)	6
Energijska efikasnost i upravljanje energijom u industrijskim preduzećima.....	6
Škola za arbitražno rješavanje sporova	7
Kako pripremiti uspješan projektni prijedlog za EU fondove	8
Unapređenje efikasnosti poslovanja primjenom Lean menadžment principa	8
Škola za stručno osposobljavanje vozača.....	9
Škola za stručno osposobljavanje upravitelja prijevoza.....	9
Škola poslovног engleskog jezika	10
Škola – napredno korištenje MS Excela	10

SEMINARI/WEBINARI

Upravljanje ključnim kupcima/Key Account Management	11
Upravljanje rizicima ISO 30001 - Alat za unapređenje poslovanja	11
ISO 45001 – Sistem upravljanja zaštitom zdravlja i sigurnosti na radu	12
GDPR i Zakon o zaštiti ličnih podataka u BiH	12
Efikasna primjena ISO 9001 u malim i srednjim preduzećima	13
Digitalni marketing - LinkedIn i poslovno umrežavanje	13
Digitalni marketing - Facebook & Instagram.....	14
Koristi za organizacije od uvođenja sistema upravljanja okolišem ISO 14001:2015.....	14
Intelektualno vlasništvo za privredne subjekte	15
Međunarodni ugovori o slobodnoj trgovini i porijeklo robe	15
Prodaja i prodajne vještine	16
Poslovni modeli i industrija 4.0	16
Kako da MSP-i i privreda BiH učestvuju u Horizon Europe programu	17
Efikasno upravljanje zalihami.....	17
Incoterms 2020.....	18
Cirkularna ekonomija.....	19
Pravo Evropske unije	19
Upravljanje projektima digitalne transformacije u praksi.....	20
Korporativni identitet i profesionalna komunikacija	20
Istraživanje tržišta.....	21
Upravljanje ljudskim resursima - inovativni evropski modeli.....	21
Edukacija o baznim tehnologijama industrije 4.0.....	22
E-Learning/Self-study kursevi.....	22

Škola vanjskotrgovinskog poslovanja 2023/2024.

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. kompanija;
- 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;
- Interkulturnala 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

Trajanje: 10 dana
Vrsta: Komercijalni
Tip edukacije: Škola



FIATA škola špedicije

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

Trajanje: 14 modula
Vrsta: Komercijalni
Tip edukacije: Škola

Škola poslovnog pregovaranja

Teme:

- Pojam, vrste poslovnih pregovora - distributivni vs integrativni pregovori;
- Četiri ključna koncepta pregovora - stvaranje pretpostavki za pregovore;
- Devet koraka kreiranja pogodbe - optimizacija pregovaračkih aktivnosti;
- Taktike pregovora - praktična aplikacija pregovaračkih vještina za stolom;
- Radionica: „Šest mislećih šešira“ i pregovarački tim;
- Moguće prepreke u postizanju sporazuma - personalitet i kultura pregovarača;
- Kognitivne zamke u procesu pregovaranja - kako minimizirati broj grešaka;
- Vještine efektivnih pregovarača - kompetencije i karakteristike pregovarača;
- Alati za pregovaranje - obrasci za unapređenje profesionalnosti i kreativnosti;
- Radionica: Aplikacija SCAMPER modela/Morfološka analiza i lista atributa.

Ciljana skupina: Zaposlenici kompanija i preduzeća koji želi steći nove i unaprijediti postojeće vještine poslovnog pregovaranja

Trajanje: 2 dana
Vrsta: Komercijalni
Tip edukacije: Škola

Ekonomska diplomacija – Napredni modul (online)

Teme:

- Ekonomski potencijali BiH;
- Struktura privrede i vanjskotrgovinska razmjena BiH sa svijetom;
- Globalni izazovi diplomacije;
- Uloga ekonomske diplomacije;
- Multilateralni aspekt ekonomske diplomacije;
- Ekonomska 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 ekonomske diplomacije, infrastrukturni projekti u BiH i potencijali za strana ulaganja;
- Osnovni elementi ekonomske diplomacije;
- Institucionalni okvir i akteri ekonomske 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;
- Imidž 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

Trajanje: 1 dan (online/in-class)
Vrsta: Besplatni

Energijska efikasnost i upravljanje energijom u industrijskim preduzećima

Teme:

- Zakonski propisi iz oblasti energijske efikasnosti u EU i BiH;
- Provođenje energijskog audita;
- Implementacija mjera energijske efikasnosti;
- Kogeneracija;
- Obnovljivi izvori energije;
- Zahtjevi standarada BAS EN ISO 50001 - Sistemi energetskog upravljanja;
- Mogućnosti finansiranja energetskih projekata.

Ciljana skupina: Privredni subjekti i druge vrste organizacija

Trajanje: 2 dana
Vrsta: Komercijalni
Tip edukacije: Škola

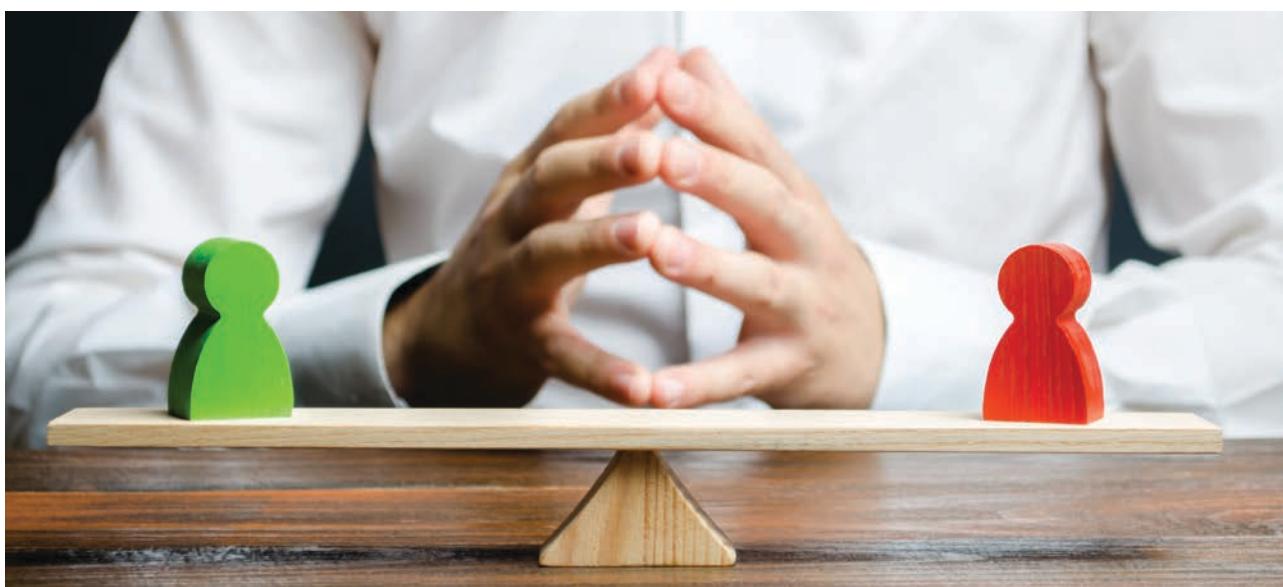
Škola za arbitražno rješavanje sporova

Teme:

- Uvod: Arbitražno rješavanje sporova u BiH: Pojam i karakteristike arbitraže shodno relevantnim propisima u BiH. Modul I: Zakonski okvir, praksa i proces pred Arbitražnim sudom VTKBiH;
- Pregled zakonskog okvira koji regulira postupak arbitraže u BiH;
- Pregled toka arbitražnog postupka - od zaključenja arbitražnog sporazuma do donošenja arbitražne odluke - prema primjenjivim propisima u BiH. Modul II: Arbitražni ugovor i nadležnost arbitraže;
- Arbitražni ugovor i patološke arbitražne klauzule;
- Načelo kompetenz-kompetenz i načelo odvojene prirode arbitražnog sporazuma (separability principle);
- Odnos suda i arbitraže u slučaju osporavanja nadležnosti uz pregled sudske prakse u FBiH i RS-u;
- Postupak po prigovoru nadležnosti pred Arbitražnim sudom VTKBiH;
- Osnovi za poništenje arbitražne odluke vezani za arbitražni ugovor. Modul III: Vođenje postupka, ovlaštenje arbitražnog tribunalisa, donošenje procesnih odluka;
- Tok postupka prema Pravilniku Arbitražnog suda pri VTKBiH;
- Vođenje arbitražnog postupka u praksi;
- Vrste procesnih odluka koje arbitraža može donijeti te postupak njihovog donošenja sa osvrtom na efikasnost postupka i poštivanje procesnih prava stranaka;
- Osnovi za poništenje arbitražne odluke vezani za vođenje postupka. Modul IV: Dokazni postupak;
- Provođenje dokaznog postupka, sa posebnim osvrtom na vještačenje;
- Ograničenja ovlaštenja arbitražnog tribunalisa;
- Odnos suda i tribunalisa u provođenju dokaznog postupka;
- Osnovi za poništenje arbitražne odluke vezani za vođenje postupka. Modul V: Donošenje i pisanje arbitražne odluke;
- Donošenje arbitražne odluke u tročlanom vijeću;
- Osnovni elementi obrazložene odluke;
- Osnovi za poništenje arbitražne odluke vezani za vođenje arbitražnog postupka. Modul VI: Praktična vježba;
- Fiktivan spis, sa sastavnim elementima – tužba, odgovor na tužbu, priloženi dokazi te korespondencija sa Arbitražnim sudom pri VTKBiH.

Ciljana skupina: Zaposlenici kompanija i preduzeća koji žele da se detaljnije upoznaju sa arbitražom te advokati

Trajanje: 3 dana
Vrsta: Komercijalni
Tip edukacije: Škola



Kako pripremiti uspješan projektni prijedlog za EU fondove

Teme:

- Programi EU-IPA III, HORIZON EUROPE, ERASMUS+, CRFEATIVE EUROPE i sl.;
- Upravljanje projektnim ciklusom od programiranja do ocjene postignuća;
- Priprema projekta;
- Pristup logičkog okvira;
- Metodologija ispunjavanja projektne aplikacije po traženim elementima;
- Iskustva iz ocjenjivanja projektnih prijedloga.



Ciljana skupina: Mala i srednja preduzeća, velike kompanije, regionalne razvojne agencije, privredne komore, lokalne uprave, javna tijela i nevladine organizacije te druge zainteresirane strane

Trajanje: 2/3 dana
Vrsta: Komercijalni
Tip edukacije: Škola

Unapređenje efikasnosti poslovanja primjenom Lean menadžment principa

Teme:

- Ključni principi Lean i Kaizen metoda;
- Dodavanje vrijednosti i gubici;
- Optimizacija proizvodnih operacija;
- Koncepti Just in Time, Kanban i Pull;
- Lean i Kaizen kultura i načini provođenja u kompanijama;
- Smed, Gemba, Standard Work, Visual Mgmt, Poka Yoke, Value stream mapping, A3, Hoshin.

Ciljana skupina: Privredni subjekti i druge vrste organizacija

Trajanje: 2 dana
Vrsta: Komercijalni
Tip edukacije: Škola

Škola za stručno osposobljavanje vozača

Znanja koja stručne organizacije, imenovane rješenjem ministra komunikacija i prometa Bosne i Hercegovine za organizaciju obuke i ispita, provjeravaju prilikom utvrđivanja stručne osposobljenosti vozača moraju obuhvaćati niže navedena područja za cestovni prijevoz, a kandidati za stručno osposobljene vozače moraju iz navedenih područja steći nivo znanja koji je potreban za upravljanje motornim vozilom u međunarodnom cestovnom prijevozu:

- saobraćajno pravo;
- socijalno pravo;
- porezno pravo;
- tehnički standardi i aspekti poslovanja;
- sigurnost u cestovnom saobraćaju.

Ciljana skupina: Vozači kamiona i autobusa

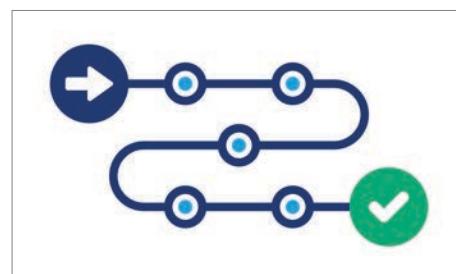
Vrsta: Komercijalni

Tip edukacije: Škola

Škola za stručno osposobljavanje upravitelja prijevoza

Znanja koja stručne organizacije, imenovane rješenjem ministra komunikacija i prometa Bosne i Hercegovine za organizaciju ispita, provjeravaju prilikom utvrđivanja stručne osposobljenosti moraju obuhvatati niže navedena stručna područja za cestovni prijevoz. Kandidati za upravitelje prijevoza moraju iz navedenih stručnih područja steći nivo znanja i praktičnih sposobnosti koji je potreban za upravljanje prijevoznim poduzećem:

- saobraćajno pravo;
- trgovačko pravo;
- socijalno pravo;
- porezno pravo;
- poslovno i finansijsko upravljanje poduzećem;
- pristup tržištu;
- tehnički standardi i aspekti poslovanja;
- sigurnost u cestovnom saobraćaju.



Ciljana skupina: Upravitelji prijevoza

Vrsta: Komercijalni

Tip edukacije: Škola

Škola poslovnog engleskog jezika

Škola poslovnog engleskog jezika omogućava polaznicima da nakon njenog uspješnog završetka raspolažu znanjem koje im omogućava da riješe poslovne zadatke i aktivnosti koristeći se engleskim jezikom u komunikaciji. Polaznici svoje iskustvo i znanje dopunjavaju tako da se mogu koristiti složenim poslovnim formama, znaju organizirati poslovne sastanke, praviti pisane i usmene prezentacije, a upoznaju i internacionalne odnose i kulturu, čime su osposobljeni za samostalan ali i rad u grupi.

Ciljana skupina: Zaposlenici kompanija koje u svakodnevnom poslovanju koriste poslovni engleski jezik i pojedinci koji žele unaprijediti poznavanje poslovnog engleskog jezika

Vrsta: Komercijalni
Tip edukacije: Škola

Škola – napredno korištenje MS Excela

Većina osoba koje se u svakodnevnom poslu bave izradom tabela, baza podataka, grafikona i kalkulacija već se susrela sa osnovnim opcijama koje nudi MS Excel. Ipak, mnogi nisu upoznati sa naprednim opcijama koje nudi taj program. Ova škola ima za cilj polaznike upoznati sa naprednim opcijama i prenijeti im vještine koje će zasigurno unaprijediti realizaciju njihovih svakodnevnih poslova. Rad se temelji na praktičnim primjerima iz prakse, na osnovu kojih je polaznicima omogućeno da prate i direktno primjenjuju novo znanje i vještine. Za pohađanje ove škole potrebno je posjedovati osnovno predznanje rada u Excelu.



Ciljana skupina: Zaposlenici kompanija i pojedinci koji žele ovladati naprednim funkcijama MS Excel programa

Vrsta: Komercijalni
Tip edukacije: Škola

Upravljanje ključnim kupcima/Key Account Management

Teme:

- Uvod u prodaju i prodajni menadžment;
- Menadžment ključnih kupaca – pojam, uloga i značaj;
- Proces upravljanja ključnim kupcima – analiza, strategije i programi/rješenja;
- Proces upravljanja ključnim kupcima – vještine, struktura i evaluacija;
- Analiza slučaja iz prakse: Upravljanje ključnim kupcima iz sektora trgovine;
- Faze razvoja KAM-a – tranzicija od transakcijske ka strateškoj prodaji;
- Primjena koncepta KAM u zemljama u tranziciji – empirijski aspekti;
- Razvoj KAM orientacije (KAMO model);
- Analiza slučaja iz prakse: Prodaja skupe opreme ključnom kupcu.



Ciljana skupina: Svi zainteresirani zaposlenici kompanija koji žele da se upoznaju ili unaprijede postojeća znanja na temu upravljanja ključnim kupcima

Trajanje: 1 dan
Vrsta: Komercijalni
Tip edukacije: Seminar

Upravljanje rizicima ISO 30001 - Alat za unapređenje poslovanja

Teme:

- Proces upravljanja rizicima;
- Identifikacija rizika;
- Metodologije procjene rizika;
- Obrada rizika;
- Implementacija razmišljanja zasnovanog na riziku;
- Kako implementirati zahtjeve za analizu rizika;
- Registar rizika;
- Studija slučaja.



Ciljana skupina: Privredni subjekti i druge organizacije

Trajanje: 1 dan
Vrsta: Komercijalni
Tip edukacije: Seminar

ISO 45001 – Sistem upravljanja zaštitom zdravlja i sigurnosti na radu

Teme:

- Prevencija ozljeda na radu;
- Postizanje poboljšanja u performansama zdravlja i sigurnosti;
- Tumačenje zahtjeva standarda;
- Sistematsko određivanje vanjskih i unutarnjih faktora te potreba i očekivanja radnika i drugih zainteresiranih strana;
- Primjena ISO 45001:2018 sistema upravljanja u praksi;
- Razmišljanje zasnovano na rizicima kao temelj za sistem upravljanja;
- Spremnost za hitne situacije i kontinuirano poboljšanje.



Ciljana skupina: Privredni subjekti i druge vrste organizacija

Trajanje: 1 dan

Vrsta: Besplatni

Tip edukacije: Seminar

GDPR i Zakon o zaštiti ličnih podataka u BiH

Teme:

- Standardi obrade ličnih podataka u skladu sa Zakonom i GDPR Uredbom;
- Institucionalni okvir zaštite ličnih podataka u BiH;
- Obrada i postupanje sa dokumentacijom koja sadrži lične podatke zaposlenika;
- Moguće forme i sadržaj pristanka na obradu ličnih podataka;
- Zaštita ličnih podataka na internetu;
- Postupak ustupanja podataka drugim subjektima;
- Praksa Agencije za zaštitu ličnih podataka;
- Najčešće greške u praksi.



Ciljana skupina: Privredni subjekti i druge vrste organizacija

Trajanje: 1 dan

Vrsta: Besplatni

Tip edukacije: Seminar

Efikasna primjena ISO 9001 u malim i srednjim preduzećima

Teme:

- Zahtjevi standarda ISO 9001;
- Postavljanje mjerljivih ciljeva i smjera organizacije;
- Uspostavljanje politike i ciljeva kvaliteta;
- Uspješna implementacija ISO 9001:2015 u svjetlu uspostave standardiziranih sistema upravljanja kvalitetom;
- Analiza rizika i smanjivanje utjecaja rizika na poslovanje;
- Uloga vodstva;
- Iskustva auditiranja.



Ciljana skupina: Privredni subjekti i druge vrste organizacija

Trajanje: 1 dan
Vrsta: Komercijalni
Tip edukacije: Seminar

Digitalni marketing - LinkedIn i poslovno umrežavanje

Teme:

- Google kao društvena mreža;
- Google Adwords (oglašavanje na Googleu);
- SEO optimizacija za Google;
- Google Analytics;
- Email Marketing (newsletter);
- Osnove LinkedIna;
- Upotreba LinkedIna - primjeri iz prakse;
- Ključne statistike upotrebe za BiH i svijet;
- Poslovna komunikacija;
- Karakteristike dobrog sadržaja i uvjerljivih priča.



Ciljana skupina: Privredni subjekti i druge vrste organizacija

Trajanje: 1 dan
Vrsta: Besplatni
Tip edukacije: Seminar

Digitalni marketing - Facebook & Instagram

Teme:

- Upoznavanje sa Facebookom: pričanje priča na Facebooku, dizajn stranice, analitika, događaji, grupe i sl.;
- Kreiranje sadržaja za Facebook, Facebook Ads (oglašavanje na Facebooku);
- Upoznavanje sa Instagramom;
- Kreiranje sadržaja na Instagramu;
- Osnove LinkedIna;
- Upotreba LinkedIna - primjeri iz prakse;
- Ključne statistike upotrebe za BiH i svijet;
- Poslovna komunikacija;
- Karakteristike dobrog sadržaja i uvjerljivih priča.



Ciljana skupina: Privredni subjekti i druge vrste organizacija

Trajanje: 1 dan
Vrsta: Besplatni
Tip edukacije: Seminar

Koristi za organizacije od uvođenja sistema upravljanja okolišem ISO 14001:2015

Teme:

- Zahtjevi standarda ISO 14001;
- Zahtjevi koje organizacije trebaju ispuniti kako bi ostvarile pozitivne efekte na okoliš, svoju organizaciju i različite zainteresirane strane;
- Principi vodstva u organizaciji;
- Proaktivna zaštita okoliša, uloga i značaj norme ISO 14001;
- Primjeri implementacije standarda;
- Iskustva auditiranja.



Ciljana skupina: Privredni subjekti i druge vrste organizacija

14001:2015

Trajanje: 1 dan
Vrsta: Komercijalni
Tip edukacije: Seminar

Intelektualno vlasništvo za privredne subjekte

Teme:

- Šta je patent i kako se štiti;
- Postupak zaštite patenta;
- Trajanje zaštite patenta;
- Kako zaštiti patent u inostranstvu;
- Šta je žig i kako se štiti;
- Postupak zaštite žiga;
- Značaj zaštite žiga;
- Trajanje zaštite žiga;
- Kako zaštiti žig u inostranstvu;
- Šta je industrijski dizajn;
- Prednosti i značaj zaštite industrijskog dizajna;
- Postupak zaštite industrijskog dizajna;
- Promjene i prestanak važenja industrijskog dizajna;
- Kako i zašto zaštiti industrijski dizajn u inostranstvu;
- Šta je oznaka geografskog porijekla;
- Predmet zaštite oznaka geografskog porijekla;
- Postupak zaštite oznaka geografskog porijekla;
- Međunarodni sistemi zaštite oznaka geografskog porijekla.



Ciljana skupina: Privredni subjekti i druge vrste organizacija

Trajanje: 1 dan

Vrsta: Besplatno

Tip edukacije: Seminar

Međunarodni ugovori o slobodnoj trgovini i porijeklo robe

Teme:

- Međunarodni ugovori o slobodnoj trgovini i porijeklo robe;
- Očuvanje slobodne trgovine tokom i poslije krize.

Ciljana skupina: Privredni subjekti i druge vrste organizacija

Trajanje: 1 dan

Vrsta: Besplatni

Tip edukacije: Seminar

Prodaja i prodajne vještine

Teme:

- Prodajni proces po uzoru na svjetske korporacije;
- Prodajni koncept kroz bazne korake - kako ih naučiti i ispravno primijeniti;
- Kupac nije zadovoljan - šta činiti - fokus na nove izazove;
- Kako pravilno pozicionirati robu na polici i kod kupca;
- Šta promijeniti u prodajnim koracima.

Ciljana skupina: Privredni subjekti i druge vrste organizacija

Trajanje: 1 dan

Vrsta: Komercijalni

Tip edukacije: Seminar

Poslovni modeli i industrija 4.0

Teme:

- Industrija 4.0 - trendovi i izazovi;
- Područja primjene industrije 4.0 u proizvodnji;
- Značaj upravljanja promjenama u industriji 4.0;
- Kako razviti nove poslovne modele putem korištenja digitalnih tehnologija;
- Mjere za povećanje produktivnosti putem industrije 4.0;
- Pametna fabrika;
- Pametni proizvodi i pametne usluge;
- Interakcija mašina-čovjek.



Ciljana skupina: Privredni subjekti/industrija

Trajanje: 1 dan

Vrsta: Komercijalni

Tip edukacije: Seminar

Kako da MSP-i i privreda BiH učestvuju u Horizon Europe programu

Teme:

- Predstavljanje Horizon Europe programa;
- Šta je Horizon Europe, struktura, radni programi i „participants portal“;
- Otvoreni konkursi i predstojeći konkursi;
- Analiza konkursa, različiti tipovi akcija, metodologije za dizajn projekta;
- Koji su konkretni „koraci“ za dobijanje novca u okviru različitih vrsta akcija (RIA, IA, CSA, EIC...);
- Izrada partnerskog profila i pronalaženje lidera konzorcija;
- Primjeri partnerskih profila, metodologija za pisanje profila, alati za pronalaženje lidera konzorcija;
- Pisanje prijedloga projekta sa fokusom na „EIC Accelerator“;
- Primjeri projekata i ključni kriteriji za uspjeh.



Ciljana skupina: Privredni subjekti i druge vrste organizacija

Trajanje: 1 dan
Vrsta: Komercijalni
Tip edukacije: Seminar

Efikasno upravljanje zalihamama

Teme:

- Osnovni preduvjeti za implementaciju softvera za upravljanje zalihamama;
- Kako realizirati jedan projekat upravljanja zalihamama;
- Kako stvoriti uvjete za efikasno upravljanje zalihamama;
- Ključni indikatori uspjeha - KPI;
- Tipovi izvještaja;
- Primjeri iz prakse.

Ciljana skupina: Privredni subjekti i druge vrste organizacija

Trajanje: 1 dan
Vrsta: Komercijalni
Tip edukacije: Seminar

Incoterms 2020

Teme:

- Pravne norme u trgovini;
- Prodajni ugovor i pomoćni ugovori;
- Uvjeti isporuke (Delivery terms) u prodajnom ugovoru;
- Razlike između Incoterms 2010 i Incoterms 2020;
- Što pravila Incoterms 2020 čine;
- Što pravila Incoterms 2020 ne čine;
- Klasifikacija pravila Incoterms 2020;
- Kako definirati Incoterms pravilo u prodajnom ugovoru;
- Glavne dužnosti prodavca i kupca (isporuka, prelaz rizika, prijevoz, osiguranje, dokumenti, carinjenje, kontrola robe, raspodjela troškova, obavještenja i sl.);
- EXW (Ex works – Franko fabrika), FCA (Free carrier – Franko prijevoznik), CPT (Carriage paid to – Prijevoz plaćen do), CIP (Carriage and insurance paid to – Prijevoz i osiguranje plaćeni do), DAP (Delivered at place – Isporučeno u mjestu), DPU (Delivered at place unloaded – Isporučeno u mjestu istovareno), DDP (Delivered duty paid – Isporučeno sa plaćenim dažbinama), FAS (Free alongside ship – Franko uz bok broda), FOB (Free on board – Franko brod), CFR (Cost and freight – Troškovi i vozarina), CIF (Cost, insurance and freight – Troškovi, osiguranje i vozarina).

Ciljana skupina: Osobe koje žele da steknu osnovna znanja o pojedinačnim pravilima Incoterms 2020 i da se upoznaju sa značajem Incoterms pravila za trgovačku praksu

Trajanje: 2 dana
Vrsta: Komercijalni
Tip edukacije: Seminar



Cirkularna ekonomija

Teme:

- Uvod u cirkularnu ekonomiju;
- Mapiranje postojećeg sistema;
- Uvod u kategorije strukturalnog otpada;
- „Cirkularno“ razmišljanje;
- Promjena sistema i cirkularna ekonomija u praksi;
- Osrv na regionalni kontekst.

Ciljana skupina: Privredni subjekti i druge vrste organizacija



Trajanje: 2 dana

Vrsta: Komercijalni

Tip edukacije: Škola/seminar

Pravo Evropske unije

(**Osnove prava Evropske unije, sudска praksa kao izvor prava EU i vrste postupaka pred sudom EU, sloboda kretanja roba i usluga**)

Teme:

- Pojedine vrste izvora prava Evropske unije;
- Ovlasti Unije u reguliranju pojedinih područja, važnost institucija Unije i usvajanje pojedinih vrsta akata, propisivanje prava Unije s posebnim fokusom na transportno pravo;
- Kako pronaći trenutno važeći tekst pojedinog pravnog akta;
- Kako pronaći sudsku praksu koja tumači navedeni akt;
- Djelovanje prava Unije na pojedince i države nečlanice;
- Kako i kada pravo Evropske unije djeluje u državama članicama;
- Šta znači nadređenost prava EU;
- Kako i kada se mogu direktno pozvati na prava EU pred nacionalnim tijelima;
- Pravo na slobodu kretanja roba i usluga unutar EU.

Ciljana skupina: Špediteri, prijevoznici (cestovni, željeznički i zračni), advokati, osiguravatelji transportnih rizika, članovi poslovne zajednice i privredni subjekti koji žele da steknu osnovna znanja o pravima Evropske unije

Trajanje: 3 dana

Vrsta: Komercijalni

Tip edukacije: Seminar

Upravljanje projektima digitalne transformacije u praksi

Osnovna namjena seminara je edukacija timova kompanija koji namjeravaju krenuti ili su već na svom putu digitalne transformacije. Polaznici će dobiti neophodna znanja koja će im omogućiti postavljanje odgovarajuće agilne projektne strukture za uspješno planiranje i provođenje projekata digitalne transformacije. Na osnovu stečenih znanja polaznici seminara će biti u stanju identificirati i izbjegći ključne rizike koji mogu dovesti do neuspješne realizacije. Primjena usvojenih znanja na seminaru će polaznicima omogućiti daljnji razvoj vještina iz navedene oblasti.

Teme:

- Osnovni pojmovi digitalne transformacije;
- Digitalna strategija;
- Digitalni model zrelosti;
- Portfolio inicijativa i projekata;
- Ključne digitalne tehnologije;
- Agilni pristup implementaciji projekata;
- Priprema projekata digitalne transformacije sa aspekta kulture tima, razvojnog procesa i kolaboracijskih alata;
- Digitalna transformacija na primjeru AS HOLDING grupacije.

Ciljana skupina: Seminar je namijenjen rukovodicima kompanija, voditeljima projekata i članovima projektnih timova zaduženih za planiranje i provođenje digitalne transformacije svojih kompanija

Trajanje: 1 dan
Vrsta: Komercijalni
Tip edukacije: Seminar

Korporativni identitet i profesionalna komunikacija

Teme:

- Korporativni imidž;
- Korporativna filozofija;
- Organizacijska klima;
- Poslovni kodeksi;
- Interna i eksterna komunikacija;
- Etično poslovanje;
- Društvena odgovornost;
- Timski rad - inovativne metode;
- Inovativni pristupi poslovnim sastancima;
- Poslovna komunikacija;
- Značaj i tokovi poslovne komunikacije;
- Percepција;
- Motivacija.

Ciljana skupina: Seminar je namijenjen direktorima, preduzetnicima, menadžerima svih nivoa, zaposlenicima i svima onima koji žele unaprijediti svoja znanja u oblasti korporativnog/ poslovnog identiteta i profesionalne komunikacije

Trajanje: 1 dan
Vrsta: Komercijalni
Tip edukacije: Seminar

Istraživanje tržišta

Teme:

- Osnovni pojmovi istraživanja tržišta;
- Kretanje vrijednosti tržišta;
- Analiza tržišta;
- Projekcije vrijednosti tržišta;
- Digitalna transformacija tržišta.



Ciljana skupina: Osobe koje žele da steknu osnovna znanja o istraživanju tržišta te privredni subjekti i članovi poslovne zajednice

Trajanje: 1 dan
Vrsta: Komercijalni
Tip edukacije: Seminar

Upravljanje ljudskim resursima - inovativni evropski modeli

Teme:

- Analiza radnih mjesta, oblikovanje organizacijske strukture i radnih mjesta (opis mjesta – potrebne kompetencije);
- Strateško planiranje ljudskih potencijala;
- Inovativne metode selekcije i regrutacije novih zaposlenika;
- Socijalizacija novih zaposlenika (načini prilagođavanja specifičnostima organizacije);
- Razvoj ljudskih potencijala (obuke, stručno usavršavanje, razvoj kompetencija, upravljanje karijerama);
- Profesionalna komunikacija, motivacija i percepcija;
- Pripadnost – odgovornost, lični i timski efekat (EBL – Inovativni program razvoja lojalnosti);
- Etika i etično poslovanje (poslovni kodeksi);
- Odnosi sa zaposlenima (socijalni dijalog, participacija u odlučivanju, liderstvo, Brainstorming, simptomi Burnouta...).

Ciljana skupina: Seminar je namijenjen direktorima, preduzetnicima, menadžerima svih nivoa, menadžerima i zaposlenicima u službama za ljudske resurse i svima onima koji žele unaprijediti svoja znanja u oblasti primjene inovativnih metoda upravljanja ljudskim resursima

Trajanje: 1 dan
Vrsta: Komercijalni
Tip edukacije: Seminar

Edukacija o baznim tehnologijama industrije 4.0

Teme:

- Osnovni pojmovi industrije 4.0;
- Cyber-Physical Systems;
- Robotics;
- Smart Sensors;
- Automatizacija;
- Internet stvari;
- Big data, robotika i automatizacija;
- Cloud Computing;
- 3D štampanje, radiofrekventna identifikacija (RFID);
- Virtuelna i proširena stvarnost (AR);
- Umjetna inteligencija (AI);
- Napredni sigurnosni sistemi;
- Machine to Machine (M2M);
- Man Machine Interaction (MMI).

Ciljana skupina: Privredni subjekti, akademska zajednica i druge vrste organizacija

Trajanje: 2 dana

Vrsta: Komercijalni

Tip edukacije: škola

E-Learning/Self-study kursevi

Vanjskotrgovinska komora Bosne i Hercegovine će u 2023. godini svojim članicama omogućiti besplatno pohađanje 7 interaktivnih i multimedijalnih self-study kurseva, postavljenih na Learning Management Systemu (LMS) Vanjskotrgovinske komore BiH:

- Vođenje kampanja na društvenim medijima (Facebook, Instagram, YouTube)
- Google oglasi i analitika uspješnosti – Google Analytics
- Vidljivost na pretraživačima – optimizacija pretraživača (Search Engine Optimization – SEO)
- Elektronska trgovina (E-commerce) – praktični aspekti
- Ciljevi održivog razvoja u Bosni i Hercegovini (novi kurs)
- Upravljanje ljudskim resursima (novi kurs)
- Upravljanje projektnim ciklusom (PCM) i priprema projekta (novi kurs)



<https://elearning.komorabih.ba/>

U brošuri je naveden dio edukativnih aktivnosti koje Institut za edukaciju VTKBiH planira realizirati u 2023. godini.

Također, u saradnji sa ostalim sektorima VTKBiH, kao i uzimajući u obzir konkretne prijedloge edukativnih programa koje bh. poslovna zajednica ocijeni kao potrebne i korisne, kroz popunjavanje anketnih upitnika o zadovoljstvu eksternih korisnika usluga organiziranom edukacijom, Institut za edukaciju VTKBiH će organizirati 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, 566-206 F: +387 33 214-292
W: www.komorabih.ba/ecos E: edukacija@komorabih.ba



Vaša adresa za edukaciju



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

