

PROGRAM

„Škola vanjskotrgovinskog poslovanja“

Februar-maj 2026. godine

MODUL 1-Globalna trgovina i vanjskotrgovinska politika, 26.02.2026. godine

09.30 – 10.00	Registracija polaznika škole
10.00 – 10.10	Uvodna obraćanja
10.10 – 10.25	• Uvod u međunarodne ekonomske odnose
10.25 – 11.45	• Globalna trgovina i međunarodna konkurentnost
11.45 – 12.00	Pauza za kafu/osvježenje
12.00 – 13.30	• Strategije vanjske trgovine i vanjskotrgovinska politika
13.30 – 14.15	Pauza za ručak/osvježenje
14.15 – 15.15	• Trgovinska liberalizacija i olakšavanje trgovinskih tokova
15.15 – 15.45	• Vanjska trgovina i politika Bosne i Hercegovine
15.45 – 16.00	Pitanja i odgovori

Predavačica: Prof. dr Snježana Brkić magistrirala je i doktorirala na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Sarajevu iz oblasti međunarodne ekonomije. Trenutno radi kao redovni profesor na Katedri za ekonomsku teoriju i politiku na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Sarajevu. Predaje predmete Međunarodna ekonomija i International Economics and Business na dodiplomskom studiju, te Napredna međunarodna ekonomija i Svjetski trgovinski sistem na master studiju. Prije akademske karijere radila je u kompaniji UNIS, a zatim u Ministarstvu vanjske trgovine RBiH kao ekspert za bilateralnu saradnju. Objavila je veći broj naučnih i stručnih radova, univerzitetskih publikacija, knjiga i poglavlja u knjigama iz međunarodne ekonomije, posebno međunarodne trgovine.

MODUL 2-Strateški pristup izvoznom poslovanju, 27.02.2026. godine

09.30 – 10.00	Registracija polaznika škole
10.00 – 10.10	Uvodna obraćanja
10.10 – 10.25	Konceptualizacija međunarodne konkurentske prednosti
10.25 – 11.45	Uloga izvoza u procesu internacionalizacije preduzeća Strateška analiza međunarodnog okruženja (političko, ekonomsko, tržišno)
11.45 – 12.00	Pauza za kafu/osvježenje
12.00 – 13.30	Interna analiza preduzeća (resursi, kapaciteti, konkurentske prednosti)
13.30 – 14.15	Pauza za ručak/osvježenje
14.15 – 15.15	Formulisanje izvozne strategije (ciljna tržišta, način ulaska, pozicioniranje) Radionica: praktična izrada izvozne strategije za konkretan poslovni primjer
15.15 – 15.45	Iskustva iz prakse, Prof.dr. Venan Hadžiselimović, Direktor, Hifa oil d.o.o. Tešanj (čeka se potvrda učešća)
15.45 – 16.00	Pitanja i odgovori

Predavači:

Dr. sc. Zijada Rahimić je redovna profesorica na Univerzitetu u Sarajevu - Ekonomskom fakultetu. Svoje prvo radno iskustvo sticala je na poslovima platnog prometa sa inostranstvom u bankarskom sektoru i potom na poslovima izvoza u vazduhoplovnoj industriji. Pored profesionalnog akademskog iskustva, angažovana je kao konsultantica u mnogim kompanijama, te kao istraživačica na nacionalnim, regionalnim i međunarodnim projektima. Profesorica Rahimić je autorica ili koautorica više knjiga, poglavlja u knjigama i preko 90 naučnih radova iz oblasti menadžmenta ljudskih resursa, strateškog i međunarodnog menadžmenta. Knjiga Međunarodni menadžment predstavlja sveobuhvatan okvir za bolje razumijevanje izazova i mogućnosti poslovanja u međunarodnom kontekstu.

Prof.dr. Venan Hadžiselimović, Direktor, Hifa oil d.o.o. Tešanj (čeka se potvrda učešća)

MODUL 3-Promocija izvoza, 11.03.2026. godine

09.30 – 10.00	Registracija polaznika škole
10.00 – 10.10	Uvodna obraćanja
10.10 – 10.25	• Pojam i značaj promocije izvoza
10.25 – 11.45	• Instrumenti promocije izvoza (sajmovi, B2B susreti, digitalni kanali)
11.45 – 12.00	Pauza za kafu/osvježenje
12.00 – 13.30	• Brendiranje proizvoda i kompanije na inostranim tržištima
13.30 – 14.15	Pauza za ručak/osvježenje
14.15 – 15.15	• Marketinški alati u promociji izvoza
15.15 – 15.45	• Promocija izvoza, Enes Ališković, VTK BiH
15.45 – 16.00	Pitanja i odgovori

Predavači:

Prof. dr. Nenad Brkić je redovni profesor na Katedri za marketing, na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Sarajevu. Doktorirao je iz oblasti poslovnog upravljanja. Boravio je na studijskim usavršavanjima na više stranih univerziteta uključujući i Harvard Business School. Profesor Brkić je specijalista iz oblasti strateškog marketinga, brend menadžmenta, marketing komuniciranja te prodaje i prodajnog menadžmenta. Napisao je više knjiga iz oblasti marketinga i prodaje, kao i brojne članke u časopisima. Učestvovao je sa priložima na brojnim domaćim i međunarodnim naučnim konferencijama. Česti je predavač na različitim in-company poslovnim treninzima i seminarima. Također je marketing i prodajni konsultant za neke od vodećih kompanija u Bosni i Hercegovini.

Enes Ališković, direktor, Agencija za promociju izvoza, Vanjskotrgovinska komora Bosne i Hercegovine.

MODUL 4-Interkulturalna komunikacija – Strategije za izvozna tržišta, 13.03.2026. godine

09.30 – 10.00	Registracija polaznika škole
10:00 – 10:10	Uvodna obraćanja
10:10 – 10:25	• Važnost kulturalne inteligencije u globalnom biznisu
10:25 – 11:45	Faktori kulturalne inteligencije • Poznavanje normi • Planiranje interakcije • Prilagodba ponašanja
11:45 – 12:00	Pauza za kafu/osvježenje
12:00 – 13:30	Strateško mapiranje tržišta • Radionica: Kulturalna mapa
13:30 – 14:15	Pauza za ručak/osvježenje
14:15 – 15:15	Prevladavanje barijera u polariziranom svijetu • Neuroznanost predrasuda: Kako naš mozak kategorizira ljude iz drugih kultura • Izgradnja mostova: Vještine navigacije kroz konflikte • Inkluzivna komunikacija kao standard: Razumijevanje ESG očekivanja poslovnih partnera u pogledu različitosti i etike
15:15 – 15:45	Napredne tehnike i komunikacija potpomognuta umjetnom inteligencijom • AI kao interkulturalni asistent • Netiquette (digitalni bonton) • Strategije style switching-a
15:45 – 16:00	Pitanja i odgovori

Predavačica: Dr. Jasna Kovačević je vanredna profesorica na Ekonomskom fakultetu u Sarajevu sa doktoratom u oblasti međunarodnog biznisa i menadžmenta. Certificirana je savjetnica UNDP-ovog Programa za rodnu ravnopravnost (Gender Equality Seal), s bogatim iskustvom u oblasti liderstva, strategije, organizacijske kulture, poslovne etike, raznolikosti, jednakosti i inkluzije. Pored svog akademskog angažmana, imala je priliku sarađivati kao konsultantica i/ili trenerica sa poslovnim organizacijama poput INA Holdinga, Adikko Banke, ProCredit Holdinga, organizacijama poput MEASURE-BiH, UNESCO, Finance in Motion, Europskim fondom za jugoistočnu Europu, Švicarskom ambasadam, Agencijom za ravnopravnost spolova BiH, te sa velikim brojem nevladinih organizacija i udruženja u BiH i inozemstvu.

MODUL 5-Zaključivanje međunarodnih ugovora u poslovanju i arbitraža u poslovnim sporovima, 24.03.2026. godine

09.30 – 10.00	Registracija polaznika škole
10:00 – 10:10	Uvodna obraćanja
10:10 – 10:25	Strateško ugovaranje međunarodnog ugovora
10:25 – 11:45	Pregovaranje i zaključivanje međunarodnog ugovora • Faze zaključivanja međunarodnog ugovora • Najčešće greške u međunarodnim ugovorima
11:45 – 12:00	Pauza za kafu/osvježenje
12:00 – 13:30	Kako se poslovni ljudi mogu pravno zaštititi bez usporavanja biznisa • Ključne ugovorne klauzule koje poslovni ljudi moraju razumjeti
13:30 – 14:15	Pauza za ručak/osvježenje
14:15 – 15:15	Arbitraža i alternativno rješavanje sporova • Vrste arbitraže • Prednosti arbitraže za poslovne ljude • Nedostaci i rizici arbitraže • Arbitražna klauzula u ugovoru
15:15 – 15:45	Efikasno upravljanje poslovnim sporovima
15:45 – 16:00	Pitanja i odgovori

Predavač: Silajdžić dr. Vedad je redovni profesor na Ekonomskom fakultetu u Sarajevu. Predaje predmete iz područja Poslovnog prava. Pored profesionalnog akademskog iskustva, angažovan je kao konsultant u mnogim kompanijama u zemlji i inostranstvu, te kao istraživač na raznim projektima na nacionalnom i regionalnom nivou. Profesor Silajdžić je autor ili koautor više knjiga i naučnih radova iz oblasti poslovnog prava, procjene uticaja propisa i pravne strategije. Također Profesor Silajdžić je i arbitar pri Arbitražnom sudu spoljnotrgovinske komore Bosne i Hercegovine.

MODUL 6-Profesionalna prodaja i prodajne vještine, 25.03.2026. godine

09.30 – 10.00	Registracija polaznika škole
10:00 – 10:10	Uvodna obraćanja
10:10 – 10:25	• Osnove profesionalne prodaje u međunarodnom okruženju
10:25 – 11:45	• Komunikacija sa inostranim kupcima i partnerima
11:45 – 12:00	Pauza za kafu/osvježenje
12:00 – 13:30	• Proces prodaje i prodajne vještine
13:30 – 14:15	Pauza za ručak/osvježenje
14:15 – 15:15	• Praktične vježbe i simulacije prodajnih situacija
15:15 – 15:45	• Prodaja i prodajne vještine, Vedad Halilović, AS Holding-Svjetlostkomerc
15:45 – 16:00	Pitanja i odgovori

Predavači:

Prof. dr. Nenad Brkić je redovni profesor na Katedri za marketing, na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Sarajevu. Doktorirao je iz oblasti poslovnog upravljanja. Boravio je na studijskim usavršavanjima na više stranih univerziteta uključujući i Harvard Business School. Profesor Brkić je specijalista iz oblasti strateškog marketinga, brend menadžmenta, marketing komuniciranja te prodaje i prodajnog menadžmenta. Napisao je više knjiga iz oblasti marketinga i prodaje, kao i brojne članke u časopisima. Učestvovao je sa priložima na brojnim domaćim i međunarodnim naučnim konferencijama. Česti je predavač na različitim in-company poslovnim treninzima i seminarima. Također je marketing i prodajni konsultant za neke od vodećih kompanija u Bosni i Hercegovini.

Vedad Halilović, izvršni direktor, AS Holding-Svjetlostkomerc

MODUL 7-Incoterms® 2020, 09.04.2026. godine

09.30 – 10.00	Registracija polaznika škole
10.00 – 10.10	Uvodna obraćanja
10.10 – 10.25	Osnovni koncept Incoterms® 2020 – svrha i pravna priroda Incoterms® pravila, odnos Incoterms® i ugovora o kupoprodaji, razlike u odnosu na Incoterms® 2010
10.25 – 11.45	Struktura Incoterms® 2020 – obaveze prodavca i kupca, prijenos rizika, raspodjela troškova; analiza grupa E, F i C (EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF) uz praktične primjere
11.45 – 12.00	Pauza za kafu / osvježenje
12.00 – 13.30	Analiza grupa E, F i C (EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF) uz praktične primjere; analiza grupe D i pravila za sve vrste transporta – DAP, DPU, DDP; Incoterms® 2020); tipične greške u primjeni Incoterms®
13.30 – 14.15	Pauza za ručak / osvježenje
14.15 – 15.15	Primjena Incoterms® 2020 u praksi
15.15 – 15.45	Studije slučaja i praktični primjeri – izbor odgovarajućeg Incoterms® pravila u izvozu i uvozu; analiza konkretnih ugovornih situacija; diskusija sa učesnicima
15.45 – 16.00	Pitanja i odgovori – razjašnjenje nedoumica, diskusija o specifičnim poslovnim slučajevima učesnika

Predavač: Dr. Eldin Mehić je redovni profesor na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Sarajevu, sa dugogodišnjim iskustvom u nastavi i istraživanju u oblasti međunarodne ekonomije i vanjskotrgovinskog poslovanja. Njegov naučno-istraživački rad usmjeren je na pitanja trgovinske otvorenosti, stranih direktnih investicija, izvoza i ekonomskog rasta, s fokusom na zemlje u tranziciji. Autor je i koautor brojnih radova objavljenih u međunarodnim časopisima, kao i knjiga i poglavlja posvećenih međunarodnoj ekonomiji. Pored akademskog angažmana, posjeduje i praktično iskustvo u vanjskotrgovinskom poslovanju te je dugogodišnji predavač na stručnim obukama iz oblasti vanjskotrgovinskog poslovanja.

MODUL 8-Dokumentarni akreditiv u međunarodnom platnom prometu, 10.04.2026. godine

09.30 – 10.00	Registracija polaznika škole
10:00 – 10:10	Uvodna obraćanja
10:10 – 10:25	Pojam dokumentarnog akreditiva – definicija, osnovne karakteristike, uloga u međunarodnoj trgovini
10:25 – 11:45	Učesnici i način funkcionisanja dokumentarnog akreditiva – uloge banaka i ugovornih strana; tok akreditivnog posla
11:45 – 12:00	Pauza za kafu / osvježenje
12:00 – 13:30	Dokumenti u akreditivnom poslovanju
13:30 – 14:15	Pauza za ručak / osvježenje
14:15 – 15:15	ICC pravila za dokumentarni akreditiv
15:15 – 15:45	Dokumentarni akreditiv u elektronskom obliku – digitalizacija akreditiva, e-dokumenti, praktični izazovi i perspektive
15:45 – 16:00	Pitanja i odgovori – diskusija, razjašnjenje konkretnih poslovnih situacija

Predavač: Dr. Eldin Mehić je redovni profesor na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Sarajevu, sa dugogodišnjim iskustvom u nastavi i istraživanju u oblasti međunarodne ekonomije i vanjskotrgovinskog poslovanja. Njegov naučno-istraživački rad usmjeren je na pitanja trgovinske otvorenosti, stranih direktnih investicija, izvoza i ekonomskog rasta, s fokusom na zemlje u tranziciji. Autor je i koautor brojnih radova objavljenih u međunarodnim časopisima, kao i knjiga i poglavlja posvećenih međunarodnoj ekonomiji. Pored akademskog angažmana, posjeduje i praktično iskustvo u vanjskotrgovinskom poslovanju te je dugogodišnji predavač na stručnim obukama iz oblasti vanjskotrgovinskog poslovanja.

MODUL 9-Sporazumi o slobodnoj trgovini i preferencijalni režimi, 23.04.2026. godine

09.30 – 10.00	Registracija polaznika škole
10.00 – 10.10	Uvodna obraćanja
10.10 – 10.25	• Pregled sporazuma o slobodnoj trgovini (CEFTA, EU, EFTA, Turska i drugi), preferencijalni i nepreferencijalni režimi
10.25 – 11.45	• PEM Konvencija i preferencijalna pravila porijekla
11.45 – 12.00	Pauza za kafu/osvježenje
12.00 – 13.30	• Kumulacija porijekla u PEM zoni
13.30 – 14.15	Pauza za ručak/osvježenje
14.15 – 15.15	• Dokazi o porijeklu (izdavanje i naknadna provjera)
15.15 – 15.45	• Primjeri iz prakse u primjeni pravila porijekla
15.45 – 16.00	Pitanja i odgovori

Predavač: Nermin Jusić, magistar ekonomije, državni službenik BiH, zaposlen u Upravi za indirektno-neizravno oporezivanje, Regionalni centar Tuzla, Šef Grupe za tarifu, vrijednost i porijeklo. U carinskoj službi BiH je angažovan preko 30 godina u carinskim poslovima iz nadležnosti porijekla, carinske tarife i carinske vrijednosti. Završio je Ekonomski fakultet na Univerzitetu u Tuzli 1995. godine gdje je i magistrirao 2021. godine na temu "Efekti primjene Sporazuma o slobodnoj trgovini na vanjskotrgovinsku politiku Bosne i Hercegovine". U Upravi za indirektno-neizravno oporezivanje je redovni predavač na edukativnim radionicama i seminarima za carinske službenike, a angažovan je kao predavač na brojnim seminarima i radionicama privrednih komora iz oblasti carina u BiH.

MODUL 10-Carinske procedure u vanjskotrgovinskom poslovanju, 24.04.2026. godine

09.30 – 10.00	Registracija polaznika škole
10:00 – 10:10	Uvodna obraćanja
10:10 – 10:25	Uloga carine u vanjskotrgovinskom poslovanju
10:25 – 11:45	Carinski postupci u izvozu • vrste carinskih postupaka u izvozu • uslovi za sprovođenje i način odobravanja • obaveze korisnika postupka
11:45 – 12:00	Pauza za kafu/osvježenje
12:00 – 13:30	Carinski postupci u uvozu • vrste carinskih postupaka u uvozu • uslovi za sprovođenje i način odobravanja • obaveze korisnika postupka • nastanak carinskog duga
13:30 – 14:15	Pauza za ručak/osvježenje
14:15 – 15:15	Pojednostavljenja carinskih postupaka i AEO
15:15 – 15:45	• Carinska dokumentacija • Uloga špeditera i carinskog zastupnika • Najčešće greške i rizici u carinskim postupcima
15:45 – 16:00	Pitanja i odgovori

Predavačice:

Miljka Kutić, diplomirani pravnik, šef Odsjeka za carinske postupke u Sektoru za carine u Upravi za indirektno oporezivanje. Ima 38 godina radnog staža, od čega 26 godina rada na području carinskog sistema, koji uključuje i carinske postupke. Radi i na poslovima u vezi pripreme carinskih propisa u procesu njihovog uslađivanja sa pravnom stečevinom Evropske unije sa područja carinskog sistema. Održala je brojne obuke u vezi carinskih postupaka i primjene carinskih

propisa, za carinske službenike i učesnike u carinskom postupku (uvoznike, izvoznike, špeditere, prevoznike i druge), u organizaciji Uprave za indirektno oporezivanje, kao i u organizaciji raznih privrednih komora iz BiH i drugih organizatora obuka.

Milena Davidović, diplomirani pravnik, šef Odsjeka za pojednostavljene carinske postupke i ovlaštene privredne subjekte u Sektoru za carine u Upravi za indirektno oporezivanje. Ima 28 godina radnog iskustva na području carinskog sistema - prvenstveno na carinskim postupcima. Do sada održala mnogobrojne obuke u vezi carinskih postupaka i primjene carinskih propisa, kako za carinske službenike tako i za treća lica (učesnike u carinskom postupku: uvoznike, izvoznike, špeditere, prevoznike i druge) kako u organizaciji Uprave za indirektno oporezivanje, tako i u organizaciji raznih privrednih komora iz BiH, drugih agencija u BiH.

MODUL 11: Brending i digitalni marketing za međunarodna tržišta, 08.05.2026. godine

09.30 – 10.00	Registracija polaznika škole
10.00 – 10.15	Uvodna obraćanja, predstavljanje predavača i učesnika
10.10 – 11.45	• Digitalni marketing kao strateška marketinška funkcija u internacionalizaciji poslovanja • Povezivanje poslovnih ciljeva, izvozne strategije i digitalnog marketinga
11.45 – 12.00	Pauza za kafu/osvježenje
12.00 – 13.30	• Digitalno tržišno pozicioniranje i konkurentska diferencijacija • Definisanje digitalne vrijednosne ponude i ključnih poruka za međunarodna tržišta
13.30 – 14.15	Pauza za ručak/osvježenje
14.15 – 15.45	• Odabir digitalnih kanala u skladu sa tržišnom strategijom • Upravljanje digitalnim nastupom i mjerenje efekata
15.45 – 16.00	Pitanja i odgovori

Predavač:**Dr. Almir Peštek, Ekonomski fakultet Sarajevo**

Almir Peštek je redovni profesor marketinga na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Sarajevu, gdje je stekao sva akademska zvanja. Dobitnik je prestižne Fulbright postdoktorske stipendije američkog State Departmenta i boravio je na Loyola University Chicago – Quinlan School of Business. Ima bogato predavačko i konsultantsko iskustvo u oblastima marketinga, digitalnog marketinga, turizma i strateškog planiranja. Gostujući je profesor na univerzitetima u Evropi i SAD-u te konsultant na više od 200 domaćih i međunarodnih projekata. Autor je brojnih naučnih i stručnih publikacija i aktivno promoviše inovacije u digitalnoj ekonomiji.