



Interaktivni seminar 24.maj 2018. u hotelu Heritage\*\*\*\*

# METODOLOGIJA USPOSTAVLJANJA KPI SISTEMA

Poštovani,

Definisanje ključnih indikatora poslovanja je neophodno u poslovanju. **Istraživanja pokazuju da preko 90% najuspešnijih kompanija u svetu imaju neki oblik primene ključnih indikatora poslovanja kroz različite koncepte i metodologije. KPI su ključni indikatori uspešnosti (ili neuspešnosti) i merila koja podržavaju poslovnu strategiju i uspešno poslovanje preduzeća i odražavaju meru uspešnosti poslovanja i održivost poslovne strategije preduzeća.**

Predavač će Vam predočiti kako da **KPI budu vezani za strateške ciljeve kompanije**, ali istovremeno da budu pokazatelji kojima se prati planirani i realizovani učinak. Na taj način KPI služe za merenje uspešnosti preduzeća, ili jednog dela preduzeća (poslovne funkcije kao profit centra ili cost centra, pojedinačnu aktivnost, pojedinačan proces ili pojedinačni učinak zaposlenog). Kako kompleksne KPI za potrebe strateškog upravljanja definisanih kroz strateške mape i matrice treba prilagoditi da budu razumljivi običnom radniku, odnosno izvršiocu.

Broj učesnika je ograničen.

## METODOLOGIJA USPOSTAVLJANJA KPI SISTEMA

-interaktivni seminar-

Predavač: **Biljana Lazarević**, Senior consultant kompanije Casa Forte i na listi konsultanata Evropske banke za obnovu i razvoj za program ASB (*Advice for Small Businesses*) sa dugogodišnjim radnim iskustvom u privredi i bankarskom sektoru u velikim multinacionalnim sistemima i kompanijama  
**24. maj 2018. od 10 do 14h u prijatnom ambijentu hotela Heritage\*\*\*\***

### Benefiti učešća na seminaru:

Postoji ispravan i pogrešan način za izvođenje KPI, i **svaki KPI treba da bude odgovor na neko pitanje, ukoliko to nije onda je pogrešan**

Postoji ispravan i pogrešan način za izvodjenje KPI, i **svaki KPI mora da sledi neka akcija, ukoliko to nije onda je pogrešan**

**KPI su glavni činioци izveštaja za menadžment.**

Na seminaru ćete naučiti:

- ✚ Metodologiju ispravnog uvođenja KPI u preduzeće
- ✚ Kako identifikovati 1-3 KPI pitanja za svaki strateški cilj sa strateške mape preduzeća
- ✚ Kako obezbedi da KPI budu povezani
- ✚ Kako obezbediti da je KPI fokusiran na sadašnjost i na budućnost
- ✚ Kako koristi KPI pitanja koja vode do isporuke relevantnih i značajnih informacija
- ✚ Kako koristi pitanja kojima se meri gde je neohodno podesiti postojeće KPI
- ✚ Razmena iskustva sa kolegama iz struke i sertifikat koji izdaje kompanija Forum Media

#### TEME SEMINARA:

1. Metodologija za sagledavanje poslovnih procesa i identifikovanje ključnih poslovnih procesa
2. KPI-ključni indikatori uspešnosti (neuspešnosti) poslovnih procesa
  - 2.1 Tok definisanja KPI
  - 2.2 Vrste KPI (strateški, operativni, razvojni)
  - 2.3 Aktivnosti koje prate definisanje KPI
3. Primeri iz kompanija sa kojima smo implementirali KPI sistem
3. Pitanja i odgovori

#### KOME JE SEMINAR NAMENJEN:

Direktorima, poslodavcima, vlasnicima preduzeća, šefovima sektora, zaposlenima i svima ostalima koji su zainteresovani za efikasno i efektivno postizanje željenih prodajnih rezultata.

#### O PREDAVAČU:



**Biljana Lazarević**, Senior consultant u konsultantskoj kuća Casa Forte je **na listi konsultanata Evropske banke za obnovu i razvoj za program ASB (Advice for Small Businesses)** i ima dugogodišnje radno iskustvo u privredi i bankarskom sektoru; u velikim multinacionalnim sistemima i kompanijama koje su pružale usluge u

velikim sistemima; u oblastima veleprodaje, vođenja maloprodajne mreže, nabavke i upravljanja finasijama i kontrolingom; **U svom radu ostvarila je saradnju sa partnerima iz preko 15 zemalja** (EU, Kina, Rusija, Belorusija, zemlje iz okruženja). Biljana se bavi edukacijom i in-house (**tailor made**) projektima za različite polaznike: firme, institucije, pojedince. Biljana saradjuje sa visokoškolskim institucijama kao gostujući predavač (Singidunum univerzitet) i publikuje stručne radove na domaćim i međunarodnim portalima namenjenim **razvoju MSP** (mojafirma.rs, ekonomski.net, novipodjednik.si) Kao diplomirani ekonomista, Univerziteta u Kragujevcu, Ekonomski fakultet, smer menadžment, teži kontinuiranom unapređenju znanja iz različitih oblasti koja prete sertifikacije: Obuka Sparkassenstiftung für internationale Kooperation für den Handel und die Kreditwirtschaft für internationale Kooperation für den Handel und die Kreditwirtschaft; Trening program međunarodne poslovne škole WI-FI, Controlling management; Inovacioni kurs Menadžment asortimana i zaliha u lancu snabdevanja, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Beogradu; Prodajni proces, FOCA metodologija, Mercury International; Tempus MAIN projekat za celoživotno učenje, Inteliktualna svojina-sredstvo za povećanje konkurentnosti; Omniachannel view, Bocconi Univerzitet; Marketing i prodaja. EBRD know-how..

Cena seminara: 15.600,00 RSD + PDV

**Cena seminara sa priručnikom Izmene i dopune Zakona o radu: 29.120,00 + PDV (20% popusta na priručnik)**

**\*Za drugog i svakog narednog polaznika iz Vaše organizacije ostvarite popust od 10% od redovne cene seminara!**

Osnovna kotizacija obuhvata: predavanja, materijal sa predavanja, sertifikat o pohađanju seminara i posluženje.

Kako bi bila obezbeđena najbolja interaktivnost učesnika i praktičan pristup temama, broj učesnika je ograničen.

Molimo Vas označiti željenu porudžbinu:

seminar

Seminar sa priručnikom

Kompanija: \_\_\_\_\_

Adresa: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_

Fax: \_\_\_\_\_

PIB: \_\_\_\_\_

Matični broj: \_\_\_\_\_

Datum: \_\_\_\_\_

Potpis i pečat: \_\_\_\_\_

Popunjenu narudžbenicu nam pošaljite faksom ili mejlom!

Broj učesnika: \_\_\_\_\_

Učesnik 1: \_\_\_\_\_

Funkcija: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

Učesnik 2 (10% popusta): \_\_\_\_\_

Funkcija: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

Učesnik 3 (10% popusta): \_\_\_\_\_

Funkcija: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

**\*NAPOMENA:** Uplata po poslatoj profakturi mora biti izvršena najkasnije 3 dana pre dana održavanja seminara. Otkazivanje učešća je moguće najkasnije do pet radnih dana pre seminara. Učesnici koji posle ovog roka budu sprečeni da učestvuju na seminaru, biće u prilici da pošalju kolegu, u suprotnom nemaju mogućnost povraćaja novca. Zadržavamo pravo da otkazemo seminar i u tom slučaju sve uplate će biti u celosti vraćene. Kupcima Priručnika se tromesečnim ažuriranjem obezbeđuje visok nivo informisanosti i sigurnosti u poslovanju. Cena ažuriranja zavisi od obima. Ažuriranje niste u obavezi da prihvatite, a objavljivanje sa liste primalaca možete izvršiti pisanim putem, slanjem dopisa. U slučaju da se kupac Priručnika odjavi sa liste primalaca ažuriranja, izdavač ne preuzima nikakvu odgovornost za aktuelnost sadržaja i usklađenost materijala sa važećim propisima. Potpisivanjem ove prijave prihvatate uslove koji su gore navedeni. Navedeni podaci sa narudžbenice se mogu upotrebiti u promotivne svrhe, ali ih nećemo prosljeđivati trećim licima.