



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

PROGRAM EDUKATIVNIH AKTIVNOSTI 2021



Sarajevo, januar 2021.

Poštovani,

Duboko vjerujući u poslovicu „Čovjek uči dok je živ“ i radeći na afirmaciji i jačanju koncepta cjeloživotnog učenja, Vanjskotrgovinska komora Bosne i Hercegovine već duže od 20 godina priprema i implementira stručne edukativne programe, s ciljem podizanja i unaprjeđenja 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.

Naši edukativni programi 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 da je naša glavna vizija povećanje proizvodne efikasnosti i jačanje tržišne konkurentnosti naših članica na domaćem i inostranom tržištu, fokus naše edukativne ponude 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, koje su im potrebne za jačanje njihovih kapaciteta i što bolje pozicioniranje na tržištu.

Našim 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 uposlenike 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, naše programe nastojimo ponuditi što širem auditoriju, te s tim u vezi naše seminare, webinare, radionice, škole i informativne skupove organiziramo na području cijele Bosne i Hercegovine. Svjesni činjenice da živimo u dinamičnom vremenu, gdje bi zbog odsustva s posla mogle trpiti poslovne obaveze i procesi, u godini koja je iza nas smo nastojali povećati broj in-house edukacija koje za potrebe bh. kompanijama organiziramo u prostorijama kompanije. Ovaj trend planiramo nastaviti i u 2021. godini kako bi naše članice imale pristup obukama koje su im potrebne, a uz to uštedile vrijeme i novac.

Način organizacije posla za vrijeme pandemije koronavirusa u 2020. godini predstavljao je globalni izazov i natjerao je mnoge kompanije, institucije i organizacije da inoviraju poslovne procese, te koriste sve prednosti alata digitalnog doba. Implementacija procesa digitalizacije je samo ubrzana u vremenu u kojem su digitalni alati nerijetko bili jedino oruđe za organizaciju i realizaciju posla. Nemogućnost putovanja i organiziranja javnih događaja je bio najveći izazov Instituta za edukaciju VTK BiH. Ipak, blagovremena reakcija u pogledu pronalaska adekvatnog rješenja za organizaciju online seminara (webinara), stručno osposobljavanje vlastitih kadrova za korištenje takvih alata i prilagođavanje postojećih i novih programa edukacije online učenju, za rezultat su imali intenzivnu poslovnu godinu, sa preko 40 organiziranih online događaja i više od 2000 polaznika na našim edukacijama. Ono što posebno raduje jeste da, uprkos činjenici da su susreti bili online, te da je izostao networking, druženje i razmjena iskustava uživo, organizirane edukacije su ocijenjene prosječnom ocjenom 4,60 od 5,00 (Odlično).

Naša nastojanja da damo svoj doprinos unaprjeđenju 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. Uspostavljena je suradnja sa organizacijom i-dijaspora u okviru projekta i-platform/Dijaspora za razvoj Bosne i Hercegovine, zahvaljujući kojoj je organizirano ukupno 6 webinar na kojima su predavački angažman ostvarili uspješni poslovni ljudi, porijeklom iz Bosne i Hercegovine, a sa adresom prebivališta u inostranstvu/dijaspori. Na taj način, polaznicima naših edukacija je omogućeno da dobiju znanje „iz drugog ugla“, od predavača koji su se školovali, te koji predaju na najprestižnijim evropskim univerzitetima.

Iskreno se nadamo da ćemo i u 2021. 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 2021. godini.

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

Sadržaj

Škola vanjskotrgovinskog poslovanja.....	4
Škola ekonomske diplomatije – Modul 1-4	4
FIATA škola špedicije	5
Upravljanje lancima nabavke	5
Digitalna akademija.....	6
EU Horizon Europe – EIC Accelerator	6
Kako pripremiti uspješan projektni prijedlog za EU fondove	7
Škola za arbitre	7
Incoterms 2020.....	8
Povrat carina (tzv. DRAW BACK) u CEFTA Stranama i pravila porijekla kroz PEM Konvenciju sa revizijom za dublju privrednu integraciju i snažnije trgovinske veze	9
Upravljanje ključnim kupcima/Key Account Management	9
Planiranje i kontrola troškova	10
Plan poslovanja za izvoz	10
Kako unaprijediti kvalitet izvoza drvne industrije BiH	11
Arbitražno rješavanje sporova	11
Škola energijske efikasnosti i upravljanja energijom	12
Google oglašavanje	12
Facebook & Instagram.....	13
LinkedIn i poslovno umrežavanje.....	13
Prodaja i prodajne vještine	14
Sigurnost informacija	14
Brendiranje proizvoda za plasman na inostrana tržišta.....	15
Sigurnost namirnica-HACCP/ISO 22000.....	15
Upravljanje rizicima-ISO 30001	16
Unaprijeđenje efikasnosti poslovanja primjenom Lean Management principa.....	16
Intelektualno vlasništvo	17
Produktni razvoj	17
GDPR i Zakon o zaštiti ličnih podataka u BiH	18
Soft Management	18
Međunarodni ugovori o slobodnoj trgovini i porijeklo robe	19
ISO 9001 & ISO 14001	19
Lična zaštitna oprema.....	20
E-commerce.....	20
Poslovno pregovaranje u kriznim vremenima – zašto uopšte pregovarati i kako?	21
ISO 45001:2018-Sistem upravljanja zaštitom zdravlja i sigurnosti na radu	21
Savremeni pristup vođstvu, upravljanje promjenama.....	22
ISO 19011:2018 – Nove smjernice za auditiranje sistema upravljanja.....	22

Škola vanjskotrgovinskog poslovanja

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; Interkulturalna 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; Svrstavanje 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 ovlaštenu 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

Škola ekonomske diplomatije – Modul 1-4

Teme:

Ekonomske potencijali BiH; Struktura privrede i vanjskotrgovinska razmjena BiH sa svijetom; Globalni izazovi diplomatije; Uloga ekonomske diplomatije; Multilateralni aspekt ekonomske diplomatije; Ekonomska diplomatija BiH; Značaj i uloga počasnih konzula u ekonomskoj diplomatiji; Strana ulaganja u BiH; Osnivanje stranih kompanija i predstavništava u BiH; Vanjska trgovina BiH; Zakonska regulativa BiH; Modeli ekonomske diplomatije, infrastrukturni projekti u BiH i potencijali za strana ulaganja; Osnovni elementi ekonomske diplomatije; Institucionalni okvir i akteri ekonomske diplomatije; 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 diplomatija 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 modul (1-2 dana)
Vrsta: Besplatni
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



Upravljanje lancima nabavke

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

Trajanje: 7 modula
Vrsta: Komercijalni
Tip edukacije: Škola

Digitalna akademija

Teme:

Uvod u digitalni marketing – tradicionalni nasuprot digitalnog marketinga; Inovacije i trendovi u digitalnom marketingu; Strateško planiranje i uspješna implementacija digitalnog marketinga; Marketing sadržaja (Content Marketing); Web dizajn - korištenje CMS alata (WordPress); Elektronska trgovina (E-commerce) – praktični aspekti; Vidljivost na pretraživačima – optimizacija pretraživača, Search Engine Optimization (SEO); Oglašavanje na Internetu – Google oglasi; E-mail marketing; Analitika uspješnosti – Google Analytics; Uvod u marketing društvenih medija – specifičnosti i karakteristike društvenih medija; Alati društvenih medija; Planiranje kampanja društvenih medija; Pisanje za društvene medije; Vođenje kampanja na društvenim medijima (Facebook, Instagram, Youtube); Analitika uspješnosti društvenih medija

Ciljana skupina: Uposlenici kompanija iz metalo-prerađivačkog i drvo-prerađivačkog sektora

Trajanje: 4 dana
Vrsta: Besplatni
Tip edukacije: Webinar



EU Horizon Europe – EIC Accelerator

Teme:

Ovaj program obuke ima za cilj razvoj kompetencija i vještina u okviru programa Evropske unije „Horizont Europe“, sa fokusom na EIC Accelerator (SME instrument), kako bi se osigurali snažni efekti i održivost realiziranih projekata. Na obuci će biti predstavljene teme poput mogućnosti za finansiranje u periodu 2020-2027. godina, 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 srednja preduzeća, mikro preduzeća, organizacije za podršku biznisu, agencije za podršku inovativnosti, udruženja poduzetnika i druge zainteresirane strane.

Trajanje: 1 dana
Vrsta: Komercijalni
Tip edukacije: Webinar

Kako pripremiti uspješan projektni prijedlog za EU fondove

Teme:

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 III, HORIZONT EUROPE 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

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

Škola za arbitre

Teme:

Uvod – Arbitražno rješavanje sporova u BiH; Modul I – Zakonski okvir, praksa i proces pred Arbitražnim sudom VTK; Modul II – Arbitražni ugovor i nadležnost arbitraže; Modul III – Vođenje postupka, ovlaštenje arbitražnog tribunala, donošenje procesnih odluka; Modul IV – Dokazni postupak; Modul V – Donošenje i pisanje arbitražne odluke.

Ciljana skupina: Arbitri koji se nalaze na listi, a koji do sada nisu imali praktično iskustvo u arbitražama u BiH i inostranstvu

Trajanje: 3-5 dana
Vrsta: Komercijalni
Tip edukacije: Škola

Incoterms 2020

Teme:

Pravne norme u trgovini, Prodajni ugovor i pomoćni ugovori, Uslovi 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 definisati Incoterms pravilo u prodajnom ugovoru, Glavne dužnosti prodavca i kupca (isporuka, prelaz rizika, prevoz, osiguranje, dokumenti, carinjenje, kontrola robe, raspodjela troškova, obavještenja i sl.), EXW (Ex works – Franko fabrika), FCA (Free carrier – Franko prevoznik), CPT (Carriage paid to – Prevoz plaćen do), CIP (Carriage and insurance paid to – Prevoz 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: 1 dan
Vrsta: Komercijalni
Tip edukacije: Seminar

The logo for Incoterms 2020 features the word "Incoterms" in a large, blue, sans-serif font. The letter "o" is stylized as a circle composed of four colored segments: orange, green, blue, and yellow. To the right of "Incoterms" is a registered trademark symbol (®). Below "Incoterms" is the year "2020" in a similar blue font. To the right of "2020" is the text "by the International Chamber of Commerce (ICC)" in a smaller, blue, sans-serif font.

Incoterms[®]
2020 by the International
Chamber of Commerce (ICC)

Pravila MTK za korištenje termina u unutrašnjoj i međunarodnoj trgovini
EXW | FCA | CPT | CIP | DAP | DPU | DDP | FAS | FOB | CFR | CIF

Povrat carina (tzv. DRAW BACK) u CEFTA Stranama i pravila porijekla kroz PEM Konvenciju sa revizijom za dublju privrednu integraciju i snažnije trgovinske veze

Teme:

Pravila porijekla vezana za PEM Konvenciju sa osvrtom na proces revizije PEM Konvencije; Odluka Zajedničkog odbora Centralnoevropskog sporazuma o slobodnoj trgovini br. 3/2015 sa posebnim osvrtom na punu kumulaciju i povrat carina.

Ciljana skupina: Predstavnici bh. privrede koji žele da se upoznaju s ovom tematikom

Trajanje: 1 dan
Vrsta: Besplatni
Tip edukacije: Seminar

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 – tranzicija od transakcijske ka strateškoj prodaji; Primjena koncepta KAM u zemljama u tranziciji – empirijski aspekti; Razvoj KAM orijentacije (KAMO model); Analiza slučaja iz prakse: Prodaja skupe opreme ključnom kupcu

Ciljana skupina: Operativci koji rade na poslovima ili žele da se profiliraju u oblasti upravljanja ključnim kupcima

Trajanje: 1 dan
Vrsta: Komercijalni
Tip edukacije: Seminar

Planiranje i kontrola troškova

Teme:

Modul 1 – Proizvodni troškovi vs Profitabilnost proizvoda; Modul 2 – Troškovi operacije; Modul 3 – Planiranje troškova i proces nastanka troškova

Ciljana skupina: Operativci koji rade na poslovima ili žele da se profiliraju u oblasti planiranja i kontrole troškova

Trajanje: 1 dan
Vrsta: Komercijalni
Tip edukacije: Seminar

Plan poslovanja za izvoz

Teme:

Modul 1 – Plan izvoza nisu brojevi? Izrada plana asortimana, cijena, dostupnost, promocija, organizacija, kupci/dobavljači, bilanca uspjeha za aktivnosti u izvozu; Modul 2 – Izvještavanje i analiza u izvozu.

Ciljana skupina: Operativci koji rade na poslovima ili žele da se profiliraju u oblasti izvoznog poslovanja

Trajanje: 1 dan
Vrsta: Komercijalni
Tip edukacije: Seminar

Kako unaprijediti kvalitet izvoza drvne industrije BiH

Teme:

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

Ciljana skupina: Kompanije iz drvne industrije

Trajanje: 1 dan
Vrsta: Besplatni
Tip edukacije: Seminar

Arbitražno rješavanje sporova

Teme:

Arbitražni način rješavanja sporova – sigurna, brza, efektivna i efikasna metoda rješavanja sporova. Arbitražno sudovanje – alternativa sudskom rješavanju sporova. Institucionalna arbitraža – prednosti. Ugovaranje arbitraže i specifičnosti arbitražnog postupka. Pravni izazovi arbitraže

Ciljana skupina: Privredni subjekti koji u cilju prodaje, kupovine i razvoja poslovnih odnosa pregovaraju i sklapaju ugovore s drugim pravnim ili fizičkim osobama

Trajanje: 1 dan
Vrsta: Besplatni
Tip edukacije: Seminar

Škola enerģijske efikasnosti i upravljanja energijom

Teme:

Zakonski propisi iz oblasti enerģijske efikasnosti u EU i BiH; Provođenje enerģijskog audita; Implementacija mjera enerģetske efikasnosti; Kogeneracija; Obnovljivi izvori enerģije; Zahtjevi standarada BAS EN ISO 50001–Sistemi enerģetskog upravljanja; Mogućnosti finansiranja enerģetskih projekata.

Ciljana skupina: Privredni subjekti i druge vrste organizacija.

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

Google oglašavanje

Teme:

Google kao društvena mreža; Google Adwords (oglašavanje na Google-u); SEO optimizacija za Google; Google Analytics; Email Marketing (newsletter);

Ciljana skupina: Privredni subjekti i druge vrste organizacija.

Trajanje: 1 dan
Vrsta: Komercijalni
Tip edukacije: Seminar/Webinar

Facebook & Instagram

Teme:

Digitalni marketing, kratak pregled društvenih mreža i njihov značaj i korist; Upoznavanje sa Facebookom: pričanje priča na Facebooku; dizajn stranice, analitika, događaji, grupe i sl.; Kreiranje sadržaja za Facebook, Facebook Ads (oglašavanje na Facebook-u); Upoznavanje sa Instagramom; Kreiranje sadržaja na Instagramu;

Ciljana skupina: Privredni subjekti i druge vrste organizacija.

Trajanje: 1 dan
Vrsta: Komercijalni
Tip edukacije: Seminar/Webinar



LinkedIn i poslovno umrežavanje

Teme:

Osnove LinkedIn-a; Upotreba LinkedIn-a, 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: Komercijalni
Tip edukacije: Seminar/Webinar



Prodaja i prodajne vještine

Teme:

Bazna edukacija ispravnog prodajnog procesa 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 istu 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/Webinar

Sigurnost informacija

Teme:

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

Trajanje: 1 dan
Vrsta: Besplatni
Tip edukacije: Seminar/Webinar



Brendiranje proizvoda za plasman na inostrana tržišta

Teme:

Razumijevanja tržišta; Kako razumjeti tržište da bi proširili biznis; Istraživanje potrošača/kupaca, konkurencije i prodajnih kanala; Vrijednost brenda vlastitih proizvoda; Tržišna segmentacija i izbor ciljnog tržišta; Pozicioniranja brenda; Razvoj i lansiranje BRENDA MIXa; Fizička obilježja brenda; Imidž brenda i korištenje brenda; Vrijednost brenda, plan brenda, i dobit i gubici brenda; Studije slučaja;

Ciljana skupina: Privredni subjekti i druge vrste organizacija.

Trajanje: 1 dan
Vrsta: Komercijalni
Tip edukacije: Seminar/Webinar

Sigurnost namirnica-HACCP/ISO 22000

Teme:

Planiranje, implementacija i održavanje sistema sigurnosti namirnica; usklađenost sa regulatornim zahtjevima za sigurnost namirnica; Primjeri iz prakse

Ciljana skupina: Privredni subjekti i druge vrste organizacija koje djeluju u području proizvodnje i distribucije hrane.

Trajanje: 1 dan
Vrsta: Komercijalni
Tip edukacije: Seminar/Webinar



Upravljanje rizicima-ISO 30001

Teme:

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

Ciljana skupina: Privredni subjekti i druge vrste organizacija.

Trajanje: 1 dan
Vrsta: Komercijalni
Tip edukacije: Seminar/Webinar



Unaprijeđenje efikasnosti poslovanja primjenom Lean Management principa

Teme:

Uvod u Lean menadžment; Korištenje Glas klijenta za poboljšanje interne efikasnosti; Eliminacija neefikasnosti kroz analizu poslovnog procesa; Lean alati za povećanje efikasnosti poslovanja; Definisanje i mjerenje KPI sa ciljem poboljšanja timske i individualne efikasnosti; Promjena razmišljanja i ponašanja zaposlenika;

Ciljana skupina: Privredni subjekti i druge vrste organizacija.

Trajanje: 1 dan
Vrsta: Komercijalni
Tip edukacije: Seminar/Webinar

Intelektualno vlasništvo

Teme:

Šta je patent i kako se štiti?; Postupak zaštite patenta; Trajanje zaštite patenta; Kako zaštititi patent u inostranstvu?; Šta je žig i kako se štiti?; Postupak zaštite žiga; Značaj zaštite žiga; Trajanje zaštite žiga; Kako zaštititi 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 zaštititi industrijski dizajn u inostranstvu?; Šta je oznaka geografskog porijekla?; Predmet zaštite oznaka geografskog porijekla; Postupak zaštite oznake geografskog porijekla; Međunarodni sistemi zaštite oznaka geografskog porijekla;



Ciljana skupina: Privredni subjekti i druge vrste organizacija.

Trajanje: 1 dan
Vrsta: Besplatno
Tip edukacije: Seminar/Webinar

Produktni razvoj

Teme:

Definisanje ideje, proizvoda, usluge (razvojna faza, perspektive); Analiza resursa i GAP analiza; Razvoj akcionog plana; Podrška u razvoju proizvoda i usluge; Podrška u aplikacionom procesu, za Horizon Europe ili neki drugi finansijski izvor.

Ciljana skupina: Privredni subjekti i druge vrste organizacija.

Trajanje: 1 dan
Vrsta: Komercijalni
Tip edukacije: Seminar/Webinar

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 radnika; 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: Komercijalni
Tip edukacije: Seminar/Webinar

Soft Management

Teme:

Šta je „Soft Management“; Uloga menadžera u procesima organizacijskih promjena; Suvremene i tehnike upravljanja ljudima; 7 najvažnijih vještina; Kreativno razmišljanje „Design thinking“; Upravljanje vremenom; Upravljanje konfliktima i rješavanje problema;

Ciljana skupina: Privredni subjekti i druge vrste organizacija.

Trajanje: 1 dan
Vrsta: Komercijalni
Tip edukacije: Seminar/Webinar

Međunarodni ugovori o slobodnoj trgovini i porijeklo robe

Teme:

Međunarodni ugovori o slobodnoj trgovini i porijeklo robe; Očuvanje slobodne trgovine u toku i poslije pandemije;

Ciljana skupina: Privredni subjekti i druge vrste organizacija.

Trajanje: 1 dan
Vrsta: Besplatno
Tip edukacije: Seminar/Webinar

ISO 9001 & ISO 14001

Teme:

Zahtjevi standarda ISO 9001; Zahtjevi standarda ISO 14001; primjeri implementacije standarda; Iskustva auditiranja;

Ciljana skupina: Privredni subjekti i druge vrste organizacija.

Trajanje: 1 dan
Vrsta: Besplatno
Tip edukacije: Seminar/Webinar

Lična zaštitna oprema

Teme:

Primjena Naredbe o ličnoj zaštitnoj opremi; Kategorizacija lične zaštitne opreme; Ocjenjivanje usklađenosti lične zaštitne opreme; Primjena standarda; Podjela maski; Osnovni zdravstveni i sigurnosni zahtjevi za zaštitne maske; Stavljanje na tržište BiH i EU zaštitnih maski;

Ciljana skupina: Privredni subjekti i druge vrste organizacija.

Trajanje: 1 dan
Vrsta: Komercijalni
Tip edukacije: Seminar/Webinar

E-commerce

Teme:

Web trgovina MARKET MAKERS

Ciljana skupina: Privredni subjekti i druge vrste organizacija.

Trajanje: 1 dan
Vrsta: Besplatno
Tip edukacije: Seminar/Webinar



Poslovno pregovaranje u kriznim vremenima – zašto uopšte pregovarati i kako?

Teme:

Zašto i kako pregovarati, naročito u kriznim vremenima; Karakteristike pregovaračkog procesa (ciljevi, priprema, proces i zaključivanje); Faktori (ne)uspjeha u procesu pregovaranja; Vještine neophodne za uspješno pregovaranje; Kako procijeniti i razumjeti pregovaračkog partnera; Procijeniti sebe kao sadašnjeg i/ili budućeg uspješnog pregovarača;

Ciljana skupina: Privredni subjekti i druge vrste organizacija.

Trajanje: 2 dana
Vrsta: Besplatno
Tip edukacije: Seminar/Webinar

ISO 45001:2018-Sistem upravljanja zaštitom zdravlja i sigurnosti na radu

Teme:

Prevenција 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: Besplatno
Tip edukacije: Seminar/Webinar

Savremeni pristup vođstvu, upravljanje promjenama

Teme:

Pojam, uloga i zadaci uspješnog lidera; Ključne osobine lidera, stilovi vođe, vođstvo i moć; Uspostava cilja i strateškog smjera organizacije; Razlika između vođstva i menadžmenta; Upravljanje promjenama;

Ciljana skupina: i druge vrste organizacija.

Trajanje: 1 dan
Vrsta: Komercijalni
Tip edukacije: Seminar/Webinar

ISO 19011:2018 – Nove smjernice za auditiranje sistema upravljanja

Teme:

Definicije i pojmovi; Kompetentnost auditora i tehnike auditiranja; Principi audita; Proces auditiranja; Odnos između ISO 19011 i ISO/IEC 17021, pojam rizika, povjerljivost, auditiranje konteksta, auditiranje liderstva i posvećenosti, auditiranje rizika i prilika; Evaluacija auditora;

Ciljana skupina: Privredni subjekti i druge vrste organizacija.

Trajanje: 1 dan
Vrsta: Komercijalni
Tip edukacije: Seminar/Webinar

INSTITUT ZA EDUKACIJU VTK BiH
Kontakt telefoni: +387 33 566200; +387 33 566201; +387 33 566204
E-mail: edukacija@komorabih.ba



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.).

www.komorabih.ba/ecos

U brošuri je naveden dio edukativnih aktivnosti koje Institut za edukaciju planira realizirati u 2021. 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 E: edukacija@komorabih.ba



Vaša adresa za edukaciju



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

