



CEPOR
Centar za politiku razvoja malih i srednjih
poduzeća i poduzetništva

simulus group
● improving your business



**Radionica za predstavnike financijskih institucija:
Kako prepoznati krizu kod klijenta iz segmenta
malih i srednjih poduzeća, te pružiti podršku za
pravovremeni zaokret u poslovanju?**

četvrtak, 27. studenog 2014. godine, od 9 do 17 sati
velika dvorana Ekonomskog instituta Zagreb, Trg J.F. Kennedyja 7



Radionica je namijenjena bankarima u Hrvatskoj čiji su klijenti mala i srednja poduzeća. Cilj radionice je pružiti bankarima alate pomoću kojih će prepoznati krizne situacije kod klijenata te biti u mogućnosti pravovremeno svojim uslugama i proizvodima pomoći pri uspostavljanju poslovne stabilnosti. Polaznici će na radionici, pored poslovnih znanja, produbiti i svoje tehnike komunikacije s klijentom. Sve teme radionice obrađivat će se kroz rad na studijama slučajeva uz kombinaciju prezentacije stavova i iskustava predavača, grupnog rada i moderiranih diskusija.

Dodatna vrijednost radionice je i dvadesetogodišnje iskustvo predavača kroz koje će polaznici dobiti uvid u najmodernije bankarske prakse i iskustva zapadnih tržišta.

Principi i načela na kojima se temelji sadržaj radionice uključuju:

- *Osobne vještine koje pomažu bankarima u radu s vlasnicima poduzeća: dvije ključne perspektive su Push – Pull strategija i SCARF model utjecaja Davida Rocka;*
- *Kubler-Ross i Satir perspektive o tome kako poslovni ljudi reagiraju na nametnute promjene;*
- *'Dobra strategija – razumijevanje strateškog kapaciteta na temelju vrlo cijenjenog rada Richarda Rumelta 'Dobra strategija – loša strategija'. Na radionici fokus će biti na tri elementa koji su jezgra 'dobre strategije', značaju povezivanja poslovnih aktivnosti i analizi četiri vrste promjena u kreiranju vrijednosti koje poduzeća mogu primijeniti u poslovanju;*
- *'Zdrava poslovna dijagnoza' – temelji se na analizi slučajeva poslovnih neuspjeha;*
- *'Provedbeni kompas' (Implementation Compass, Robin Speculand), okvir koji su razvili Bridges Consultancy, stručnjaci za provedbu strategija, a sastoji se od osam područja na koja je potrebno obratiti pozornost prilikom primjene strategije.*



Program radionice:

Uvodni pozdrav, upoznavanje sa sadržajem radionice i sudionicima	09:00 – 9:30
Razvijanje vještina usmjerenih na izgradnju odnosa s klijentima iz segmenta malih i srednjih poduzeća - 1. dio Cilj: <ul style="list-style-type: none">Unaprijediti osobne vještine banakara povezane s izgradnjom odnosa s klijentima, unutarnjim razvojem i izazovima, te efektivna primjena tih vještina u razgovorima s klijentima Sadržaj: <ul style="list-style-type: none">Uloga emocionalne inteligencijePush-Pull strategija	9:30 – 11:00
Pauza	11:00 – 11:15
Razvijanje vještina usmjerenih na izgradnju odnosa s klijentima iz segmenta malih i srednjih poduzeća - 2. dio Cilj: <ul style="list-style-type: none">Unaprijediti osobne vještine povezane sa „teškim“ razgovorima i neracionalnim ponašanjima Sadržaj: <ul style="list-style-type: none">SCARF model utjecaja	11:15 – 12:30
Ručak	12:30 – 13:00
Razumijevanje strateškog kapaciteta malog i srednjeg poduzeća Cilj: <ul style="list-style-type: none">Identificirati ključne elemente 'dobrih' i 'loših' strategija, kao temelja za primjenu dijagnostičkih alata Sadržaj: <ul style="list-style-type: none">Rumeltov model 'Dobra strategija – loša strategija'Grupni rad iz područja primjene Rumeltove 'Dobre strategije' na poslovanje poduzeća	13:00 – 14:00
Pauza	14:00 – 14:15
Izgradnja dijagnostičkog alata Cilj: <ul style="list-style-type: none">Razviti dijagnostički alat primjenjiv u radu s klijentima iz segmenta malih i srednjih poduzeća Sadržaj: <ul style="list-style-type: none">Razumijevanje i primjena dijagnostičkog alata za analizu razine poslovne stabilnosti klijenta	14:15 – 15:15
Pauza	15:15 – 15:30
Provedbeni kompas (<i>Implementation Compass</i>) Cilj: <ul style="list-style-type: none">Primjena 'Provedbenog kompasa' kao dijela dijagnostičkog alata Sadržaj: <ul style="list-style-type: none">Grupni rad u primjeni 'Provedbenog kompasa'	15:30 – 16:30
Sažetak i zaključak radionice	16:30 – 17:00



Voditelj radionice:

dr. Simon Haslam



Dr. Simon Haslam je konzultant za područje menadžmenta, s više od 20 godina konzultantskog iskustva u bankarskoj djelatnosti.

Njegov rad u bankarskom sektoru uključuje sljedeće:

- Od 2012. godine, Simon Haslam na Poslovnoj školi Sveučilišta u Durhamu održava dvodnevne radionice za klijente Royal Bank of Scotland. Cilj ovih radionica je istražiti razloge zbog kojih mala i srednja poduzeća nailaze na financijske poteškoće, kao i razviti vještine bankara koji rade u odjelima za mala i srednja poduzeća za prepoznavanje takvih klijenata i efektivnu komunikaciju i pružanje pravovremene podrške s ciljem postizanja poslovne stabilnosti;
- Od 2007. do 2009. godine Simon, u Centru za poduzetničko učenje u sklopu Sveučilišta Durham, kreira i provodi program Upravljanje odnosima sa *premium* klijentima iz sektora malih i srednjih poduzeća za Royal Bank of Scotland;
- Od 1999. do 2003. godine Simon vodi poslovni razvojni modul u sklopu programa Royal Bank of Scotland namijenjenog timu koji razvija specijalne kreditne usluge;
- Od 1993. do 2001. godine vodi modul 'Marketing za mala i srednja poduzeća' na poslovnoj školi Sveučilišta u Durhamu u sklopu programa 'Premium Small Business' za NatWest Banku. Ovaj modul realiziran je više od 120 puta, uz sudjelovanje više od 2.000 bankara NatWest banke koji rade sa *premium* klijentima iz sektora malih i srednjih poduzeća;
- 1993. godine u koautorstvu izdaje publikaciju 'Making the Most of Your Business' za NatWest banku. Publikacija je distribuirana u 400.000 primjeraka.

Simon Haslam doktorirao je na Sveučilištu Strathclyde, završio MBA na Poslovnoj školi Sveučilišta Durham i član je 'Levitt Group' stručnjaka iz područja marketinga.

Simon Haslam posjeduje dugogodišnje iskustvo rada sa sektorom malih i srednjih poduzeća, iskustvo direktnog rada s klijentima, kao i iskustvo na projektima izgradnje kapaciteta organizacija koje pružaju pomoć sektoru malih i srednjih poduzeća. Certificirani je konzultant te je više puta bio finalist u natjecanjima za nagradu 'Konzultant godine' u Velikoj Britaniji. Njegovo poduzeće predstavljalo je 2012. godine Veliku Britaniju na natjecanjima za nagradu u kategoriji najboljeg svjetskog konzultanta. Simon Haslam radi u Savjetodavnom vijeću Instituta za savjetovanje u Velikoj Britaniji i voditelj je predmeta Strateški menadžment na Poslovnoj školi Sveučilišta Durham. Suvlasnik je konzultantskog i istraživačkog poduzeća FMR Research, čiji je rad citiran u britanskom parlamentu, te je volonterski angažiran na direktorskim pozicijama dva mala dobrotvorna poduzeća.

Moderator radionice: mr.sc. Mario Brekalo

Mario Brekalo magistrirao je 2012. godine na Ekonomskom fakultetu u Osijeku, smjer Poduzetništvo, na temu iz područja mikrofinanciranja. Mario Brekalo posjeduje 10-godišnje iskustvo rada u bankarstvu s klijentima iz sektora malih i srednjih poduzeća. Zelja za stjecanjem novih poslovnih iskustava te činjenica da se obiteljski posao nalazi pred fazom rasta, uzrok su povratka u svijet poduzetništva. Početkom 2014. godine, Mario Brekalo preuzima mjesto financijskog direktora u brzorastućem poljoprivrednom poduzeću Agronom iz Požege, te mjesto savjetnika uprave u obiteljskom poduzeću koje se bavi metalnom proizvodnjom.

Cijena sudjelovanja na radionici: 1.980,00 kn

Cijena za rane uplate kotizacije do 14. studenog 2014.: 1.800,00 kn

Popust od 10% odobrava se za sudjelovanje dvije i više osoba iz iste institucije.

CEPOR nije obveznik PDV-a.

Cijena uključuje: sudjelovanje na radionici, radne materijale, osvježenje u pauzi i ručak.

Napomena: radionica će se održati na engleskom jeziku.

*Organizator radionice: **CEPOR – Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva** (www.cepor.hr), neovisni policy centar koji se bavi problematikom malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj. Misija CEPORa je utjecati na javno-političko okruženje naglašavajući ulogu poduzetništva, te malih i srednjih poduzeća u razvoju gospodarstva Hrvatske. U suradnji s International Consultants for Entrepreneurship and Enterprise - ICE Consultants, CEPOR provodi edukativni program **Izgradnja i upravljanje odnosom s premium klijentima iz sektora malih i srednjih poduzeća**. Cilj programa je jačanje kompetencija i kapaciteta predstavnika bankarskog sektora za bolje razumijevanje potreba malih i srednjih poduzeća, te razvoj efektivnih poslovnih modela prilagođenih njihovim potrebama.*

Partneri u organizaciji radionice:

***Simulus grupa d.o.o.** (www.simulus.hr) pruža usluge edukacije i savjetovanja u bankarstvu, s posebnim fokusom na proces kreditne analize te proaktivni prodajni pristup klijentu u SME sektoru. Simulus pomaže bankama u jačanju kompetencija zaposlenika u financijskoj analizi, razumijevanju šire slike poslovanja klijenta te razvoju kreditnog procesa i internih obrazaca koji prate suvremene metode analize. Simulus je u okviru dosadašnjih projekata razvio niz alata koji olakšavaju bankama analizu, procjenu stvarnih potreba klijenata te identifikaciju mogućnosti razvijanja daljnje poslovne suradnje s klijentima. Tim u Simulusu čine financijski stručnjaci s iskustvom u različitim industrijama.*

***Britanski poslovni centar u Hrvatskoj** (www.bbcc.hr) dio je globalne inicijative Ujedinjenog Kraljevstva za objedinjavanje resursa Veleposlanstva Ujedinjenog Kraljevstva Velike Britanije i Sjeverne Irske u Hrvatskoj, Odjela za trgovinu i ulaganja (UKTI) i privatnog sektora, kako bi se tvrtkama iz Ujedinjenog Kraljevstva omogućio brz ulazak na hrvatsko tržište uz pružanje potrebne pomoći i podrške. U suradnji s Veleposlanstvom i Odjelom za trgovinu i ulaganja, Britanski poslovni centar u Hrvatskoj radi na promidžbi aktivnosti koje Ujedinjeno Kraljevstvo poduzima u cilju osnaživanja trgovinskih odnosa s Hrvatskom, čime se unaprjeđuju i bilateralni trgovinski tokovi između dviju zemalja. Također, Centar nudi znanje i stručnu podršku u promidžbi poslovanja sa subjektima u Ujedinjenom Kraljevstvu.*