

MENADŽMENT
CENTAR
BEOGRAD



24

**GODINE
SA VAMA**

24 godine obučavamo najbolje menadžere na Balkanu





SADRŽAJ

O NAMA	4
PROIZVODI	6
KLIJENTI	8
TRENINZI	10
KONSALTING	12
KONGRESI	14
MAGAZINI	16
KNJIGE	18
KATALOG TRENINGA	20
FINANSIJE	
1. Finansije i controlling	
2. IBCS® Izveštaji za menadžere	
3. Strategijski menadžment	
4. Excel 2021/2024 & Excel 365	
5. Power BI & SQL	
6. AI & Data Science	
OPERATIONAL EXCELLENCE (OpEx)	
7. Vođenje ljudi u proizvodnji i operacijama	
8. Lean & Kaizen	
9. Lean Six Sigma (LSS) sertifikacija	
10. Upravljanje projektima	
B2B PRODAJA	
11. B2B Prodaja	
12. B2B Pregovaranje	
PEOPLE & CULTURE	
13. Soft Skills	
14. Presentacione veštine	
15. Zen prezentacija	

BROJ 1 ZA PERFORMANSE

- / Od 2001. godine razvijamo kompanije i pojedince.
- / Mi smo fokusirani na konkretne kompanijske biznis ciljeve kao što su EBITDA, FCF, OEE, NPV. Istovremeno, razvijamo i zaposlene i motivišemo ih za promene.
- / Volimo rad sa klijentima i izuzetno smo profesionalni u svemu što radimo, bez obzira da li je to trening, konsalting, uvođenje softvera, kongres ili izdavaštvo.
- / Koristimo najbolje globalne prakse kao što su nemački controlling, japanski kaizen, američko pregovaranje ili švajcarske IBCS standardi. Hajde da zajedno podignemo Vaše rezultate!



PROIZVODI



1

Treninzi

Širina asortimana

- / 15 kategorija
- / 300+ treninga

Dubina

- / Hard skills (finansije, prodaja, strategija, Lean, Excel, Power BI, AI)
- / Soft skills (rad sa ljudima)

In-house treninzi

- / 100% prilagođeni
- / Sadržaj, vreme, ciljna grupa, način rada, metode, primeri, mesto održavanja, jezik, itd

Lokacija

- / Kod Vas
- / Mesto koje Vi odaberete

Metoda rada

- / Klasična (sala)
- / On-line (Zoom, Teams)

Veličina grupe

- / 12 polaznika
- / 1-na-1 mentoring



2

Konsalting

1. Analiza

- / Besplatna analiza (1 dan)
- / Dubinska analiza (5 do 10 dana)

2. Implementacija

- / Implementacija novih procesa (Lean, Controlling)
- / Unapređenje starih procesa (Prodaja, Izveštaji)

3. Trening

- / Prilagođeni treninzi
- / Pravljenje eksperata od vaših zaposlenih

4. Softver

- / Podrška kroz Power BI
- / Podrška kroz druge softvere (SQL, CRM, BI, itd)

5. Mentoring

- / Rad 1-na-1 sa vašim zaposlenima

6. Audit

- / Follow up posle implementacije



3

Kongresi

CFO kongres

- / 9 kongresa (2013-)
- / 3.000 učesnika
- / Sledeći kongres: 10.CFO, 26.5.2025.

FACTORY kongres

- / 6 kongresa (2017-)
- / 2.000 učesnika
- / Sledeći kongres: 7.FACTORY, 8.12.2025.

HRM kongres

- / 6 kongresa (2018-)
- / 2.400 učesnika
- / Sledeći kongres: 7.HRM, 23.2.2026.

SALES kongres

- / 1 kongres (2024-)
- / 550 učesnika
- / Sledeći kongres: 2.SALES, 13.10.2025.

BI & EXCEL MasterClass

- / 1. MasterClass, 22.9.2025.



4

Magazini

CFO Magazin

- / 16 brojeva

FACTORY magazin

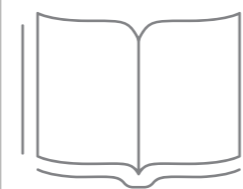
- / 4 broja

HRM magazin

- / 4 broja

SALES magazin

- / 1 broj



5

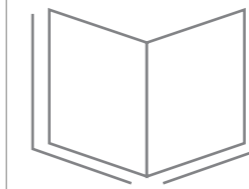
Knjige

Finansije

- / 12 knjiga






















Lean & Kaizen






















- / 3 knjige



KLIJENTI

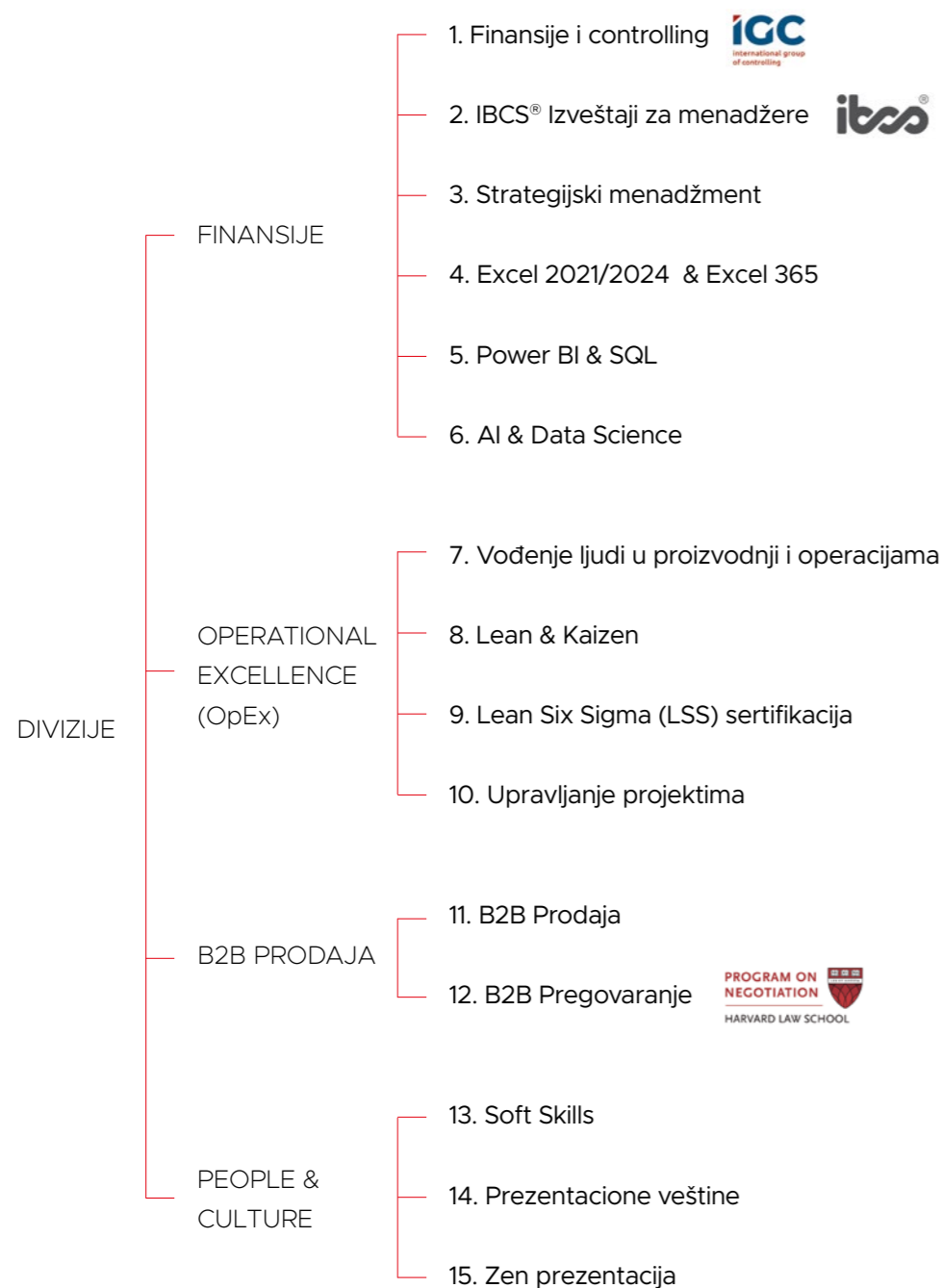
- / Top kompanije
- / Različite delatnosti
- / 100% individualizovan pristup

AUTO			
BANKE			
ENERGIJA			
FARMACIJA			
GRAĐEVINA			
HOLDING			
FMCG			

IT			
INDUSTRIJA			
OSIGURANJE			
POLJOPRIVREDA			
TELEKOMUNIKACIJE			
TRGOVINA			
USLUGE			

1. TRENING

24 godine razvijamo najbolje menadžere u Srbiji



1. ANALIZA

Pre samog treninga radimo analizu potreba (TNA). Razgovaramo sa svakim polaznikom pojedinačno, procenjujemo koji je njihov trenutni nivo znanja, njihove potrebe i zajedno definišemo ciljeve treninga. Priprema traje od 1 do 3 dana, u zavisnosti od složenosti treninga.

2. PRILAGOĐAVANJE

Nakon analize potreba radimo prilagođavanje treninga. Sadržaj treninga i primere prilagođavamo Vašoj kompaniji, proizvodima, kupcima, organizacionom delu odakle dolaze polaznici, kao i samom znanju polaznika, uz prethodno potpisan NDA o poverljivosti podataka.

3. TRENING

In-house trening se organizuje kod Vas – u Vašoj kompaniji, konferencijskoj sali ili hotelu koji Vi odaberete. Veličina grupe je do 12 učesnika. Trening standardno traje 2 dana od 9:00 do 16:00h dok pojedini programi traju duže, do 20 dana godišnje. Treninzi su u vremenskim parovima ponedjeljak-utorak, sreda-četvrtak ili petak-subota. Treninzi se organizuje na bilo kom mestu na Balkanu koji Vi odaberete. Svaki naš konsultant održi 120 do 150 dana treninga godišnje i visoko je specijalizovan za držanje obuka menadžerima.

4. KLASIČNO ILI ON-LINE

Trening može da se organizuje klasično ili on-line.

- 80% naših treninga je klasično, face-to-face. To znači da naši treneri dolaze kod Vas, u Vašu kompaniju, u vreme koje Vama odgovara.
- 20% naših treninga je on-line. To znači da se trening održava preko Zoom-a, MS Teams-a ili bilo koje druge on-line platforme.

5. E-TRENING ZA SAMOSTALNO UČENJE

Vaši polaznici dobijaju pristup našoj on-line LMS platformi. Na platformi dobijaju dodatnih 10h do 20h dodatnog specijalizovanog materijala za učenje. Polaznik može besplatno, neograničeno, 24/7, da sluša e-trening.

6. DOMAĆI ZADATAK

Na kraju treninga polaznik dobija domaći zadatak koji treba da uradi.

7. IMPLEMENTACIJA I MENTORING

Polaznik primenjuje znanje sa treninga i implementira ga u praksi. Naši konsultanti ga aktivno prate, mentoriraju i pomažu mu da novo znanje primeni u praksi.

8. PREZENTACIJA, TESTIRANJE I SERTIFIKACIJA

Na kraju programa, polaznici prezentuje novo znanje drugim polaznicima. Nakon usmenog i pismenog testa, polaznici dobijaju sertifikate.



2. KONSALTING

Konsalting fokusiran na konkretne biznis ciljeve, kao što je smanjenje OPEX-a ili povećanje EBITDA



PRIMERI KONSALTINGA

Controlling

- / Uvođenje projektnog controllinga
- / Unapređenje izveštaja za menadžment
- / Kreiranje mobilnih dashboarda za logistiku uz pomoć Power BI
- / Spuštanje strateških KPI na operativne ciljeve
- / Implementacija softvera za budžetiranje i izveštavanje

Finansije

- / Smanjenje OPEX-a u logistici
- / Ubrzanje protoka dokumentacije u knjigovodstvu
- / Smanjenje zaliha u magacinu rezervnih delova
- / Smanjenje procenta nenaplaćenih potraživanja od kupaca
- / Povećanje EBITDE za 7% u diviziji Hrana

Fabrika

- / Uvođenje Leana u logistički centar
- / Smanjenje škarta u pakeraju
- / Sertifikacija LSS YB za sektor održavanja
- / Povećanje OEE u pogonu Birhofer
- / Obuka tim lidera za vođenje ljudi u Gembi

B2B Prodaja

- / Segmentacija B2B klijenata za delatnost ambalaža
- / Uvođenje procesa budžetiranja prodaje
- / Obuka prodavaca za teške pregovore
- / Kreiranje sistema nagrađivanja za prodavce
- / Unapređenje rada terenskih prodavaca
- / Razvijanje sales controlling dashboarda uz pomoć Power BI

MCB METODOLOGIJA U KONSALTINGU

1. DESK ANALIZA

- / Desk analiza radi se kod nas
- / Ova analiza podrazumeva analizu vaših 20 do 30 različitih izveštaja
- / Bilans uspeha, Bilans stanja, prodaja po proizvodima, kupcima, regionima, kanalima prodaje, planovi poseta, OPEX, OEE, zastoji, škartovi, DIO, DSO, itd.
- / 2 dana

2. TERENSKA ANALIZA

- / Drugi korak je kod vas.
- / U ovom koraku imamo seriju strukturisanih intervjua sa vašim menadžmentom, supervizorima kao i zaposlenima. Mi imamo posebno razvijeni set pitanja za audit oblasti: finansije, controlling, izveštavanje, prodaja, kaizen,
- / Obilazimo vašu proizvodnju, logističke centre, administraciju.
- / Idemo na teren zajedno sa vašim prodavcima.
- / 4 do 6 dana

3. IZVEŠTAJ

- / Treći korak je izrada detaljnog izveštaja.
- / Izveštaj se pravi na osnovu desk analize i terenske analize
- / Izveštaj ima 80 do 100 A4 strana, sa konkretnim, jasnim, specifičnim preporukama.
- / 2 dana

4. RADIONICA

- / Poslednji korak je radionica sa menadžmentom.
- / Na radionici prolazimo detaljno sve šanse za poboljšanje. Aktivno diskutujemo sa vašim menadžmentom naše zaključke i uvide koje smo stekli prilikom analize.
- / Ishod radionice je specifičan „Plan poboljšanja sa konkretnim predlozima” za Vašu kompaniju
- / 1 dan

3. KONGRESI

Najbolji kongresi u Srbiji za B2B profesionalce

MCB kongresi

- / 5 kongresa godišnje
- / 500 učesnika po kongresu
- / Najveći događaj za B2B profesionalce

Datumi održavanja kongresa

- / Februar (HRM)
- / Maj (CFO)
- / Septembar (BI & EXCEL)
- / Oktobar (SALES)
- / Decembar (FACTORY)

Koristi za učesnike

- / Networking
- / Učenje
- / Razmena iskustva

CEO / GENERALNI DIREKTORI

 SAVO BAKMAZ MAXBET	 BOJAN RADUN Imlek	 ĐURĐA RADIVOJEVIĆ Smurfit Kappa	 DUŠKO RADOVIĆ TRANSFERA	 NEBOJŠA KRIVOKUĆA MILSPED GROUP	 ROBERT JENOVAI NeltGroup	 ALEKSANDRA ĐURĐEVIĆ DELTA HOLDING	 VLASTIMIR VUKOVIĆ NLB Komercijalna banka
---	--	--	--	--	--	--	---

CFO / FINANSIJSKI DIREKTORI

 MILOŠ JOVOVIĆ PEPSICO	 IVANA KAPPENMANN VEGA IT	 MARKO STANKOVIĆ KNJAZ MILOŠ	 MILOŠ ĐUKANOVIĆ Henkel	 PAVLE KNEŽEVIĆ SIEMENS	 TATJANA RAKOČEVIĆ DDOR OSIGURANJE	 MILENA RADOSAVLJEVIĆ aldahra	 SANJA KERANOVIĆ DrOetker
---	--	---	--	--	--	--	--



FACTORY / DIREKTORI FABRIKA

 SAŠA VODOVAR LEAR	 VELJKO TODOROVIĆ GRUNDFOS	 ALEKSANDAR NESTOROV Nidec	 RADOSLAV KARAJOVIĆ Continental	 DEJAN JOSIĆ HEINEKEN	 BORIS VELJOVIĆ PASUBIO	 ALEKSANDAR STAMENKOVIĆ ZE	 MILORAD BOGDANOVIĆ MEGGLE
---	---	---	--	--	--	---	---

SALES / DIREKTORI PRODAJE

 ALEKSANDAR PRELIĆ Coca-Cola	 DARIO VLAČIĆ BMW	 IGOR MIHAILOVIĆ Imlek	 IVAN STOJANOVIĆ Yettel	 KATARINA SUBOTIĆ mts	 MILAN RADOŠ carnex	 RASTKO NICIĆ UniCredit	 VLADIMIR BOŠKOVIĆ NLB Komercijalna banka
--	---	--	---	---	---	---	---

HRM / HR DIREKTORI

 DRAŠKO MARKOVIĆ Telekom Srbija	 MARKO BABIĆ DELHAIZE SERBIA	 JELENA RADOJA Mercator	 IVANA MARKOVIĆ LIDL	 DRAGANA JOCIĆ PHOENIX	 ZORAN KOSTIĆ MICHELIN	 VLADIMIR DAMJANOVIĆ Continental	 BOJANA MUCIĆ NeltGroup
--	---	--	---	---	---	---	--

4. MAGAZINI



www.mcb.rs/izdavastvo

Podižemo znanje biznis zajednice preko besplatnih magazina

CONTROLLING

Nemački controlling je naša strast i zato smo napravili prvi i jedini „Controlling magazin“ na srpskom jeziku.



FACTORY

Pored nemačkog controllinga, strastveno volimo i japanski kaizen odnosno američki lean. Napravili smo i prvi časopis posvećen kaizen i leanu u Evropi!



HRM

Zaposleni su naše najveće bogatstvo. 24 godina razvijamo zaposlene i kompanije, i zato smo napravili i jedini magazin iz HR oblasti u regionu.



SALES

Prodaja je pokretač svakog biznisa. Već 24 godine podržavamo prodajne profesionalce i kompanije u Srbiji, jer znamo da bez prodaje nema rasta. Zato smo kreirali prvi magazin posvećen prodaji i razvoju B2B i B2C tržišta.



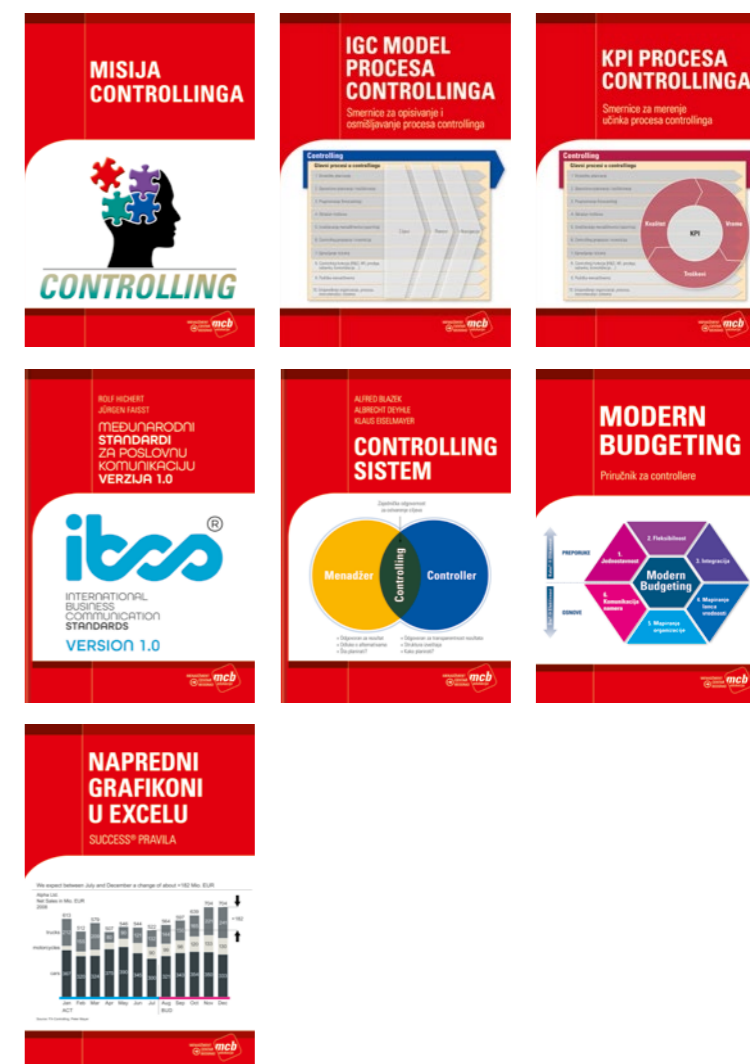
5. KNJIGE



Naš osnivač, Bojan Šćepanović, napisao je knjigu "Biblija controllinga". Ova fenomenalna knjiga objedinjuje sve pojmove koje jedan poslovni čovek treba da poznaje iz controllinga i finansija. Bojan, na zabavan način, slikovito i uz mnogo praktičnih primera objašnjava i najteže pojmove iz finansija i controllinga.



Pored "Biblije controllinga", preveli smo i izdali 11 knjiga o controllingu. Ovo su jedine knjige o controllingu koje postoje na srpskom jeziku.



Mi smo izdali i jedine tri knjige o Leanu i Kaizenu na srpskom jeziku



KATALOG TRENINGA

FINANSIJE

1. Finansije i controlling
2. IBCS® Izveštaji za menadžere
3. Strategijski menadžment
4. Excel 2021/2024 & Excel 365
5. Power BI & SQL
6. AI & Data Science

OPERATIONAL EXCELLENCE (OpEx)

7. Vođenje ljudi u proizvodnji i operacijama
8. Lean & Kaizen
9. Lean Six Sigma (LSS) sertifikacija
10. Upravljanje projektima

B2B PRODAJA

11. B2B Prodaja
12. B2B Pregovaranje

PEOPLE & CULTURE

13. Soft Skills
14. Prezentacione veštine
15. Zen prezentacija



FINANSIJE I CONTROLLING

1. FINANSIJE I CONTROLLING



CFO AUDIT

1. CFO Audit sa Planom poboljšanja

FINANSIJE

2. Analiza finansijskih izveštaja 1
3. Analiza finansijskih izveštaja 2: Napredna
4. Analiza finansijskih izveštaja u Excel-u
5. Biznis plan
6. Business case
7. Controlling sistem
8. Cash Flow analiza 1
9. Cash Flow analiza 2: Napredna
10. Finansijsko modelovanje
11. Finansijske za ne-finansijske
12. Finansijske za prodaju
13. Finansijske za proizvodnju
14. Finansijske za HR menadzere
15. Računovodstvo
16. Treasury
17. Vrednovanje kompanije

AKADEMIJA CONTROLLINGA



18. Nivo 1: Controlling sistem
19. Nivo 2: Alati controllinga
20. Nivo 3: Controlling planiranje
21. Nivo 4: Psihologija u controllingu i izveštavanju
22. Nivo 5: Timski rad, analiza problema i prezentacija

SALES CONTROLLING

23. Sales controlling
24. Sales controlling 1: Strateški pristup
25. Sales controlling 2: Operativni pristup
26. Sales controlling 3: Finansijski pristup
27. Sales controlling 4: Izveštavanje u prodaji

COST CONTROLLING

28. Cost controlling
29. Factory controlling 1
30. Factory controlling 2: Napredni
31. Cena koštanja

CONTROLLING PRODAJNE CENE

32. Price controlling
33. Pricing 1: Upravljanje prodajnom cenom na strateškom nivou
34. Pricing 2: Upravljanje prodajnom cenom na taktičkom nivou
35. Pricing 3: Upravljanje prodajnom cenom na operativnom nivou

CONTROLLING PO FUNKCIJAMA

36. Controlling za menadzere i ne-controllere

37. Proizvodni controlling
38. Projektni controlling
39. Marketing controlling
40. IT controlling
41. Supply Chain controlling
42. HR Controlling

SPECIJALIZOVANI TRENINZI

43. Analiza varijansi u controllingu
44. CAPEX controlling
45. Cost & Profitability Analysis
46. Izveštaji u controllingu
47. Strateški controlling
48. Upravljanje obrtnim sredstvima
49. Napredni Excel za controllere

2. IBCS® IZVEŠTAJI ZA MENADŽERE



AKADEMIJA ZA IZVEŠTAVANJE

50. IBCS® Izveštaji za menadzere
51. IBCS® Izveštaji za menadzere: Primena u biznisu
52. Napredni grafikoni
53. Kreiranje izveštaja u Excel-u
54. Dashboard

SPECIJALIZOVANI TRENINZI ZA IZVEŠTAVANJE

55. Dashboard: Napredni
56. IBCS® Izveštaji u HR-u
57. IBCS® Izveštaji u prodaji
58. IBCS® Izveštaji u proizvodnji
59. Pisanje ključnih poruka u izveštajima

3. STRATEGIJSKI MENADŽMENT

TOP MENADŽMENT

60. Strategijski menadžment 1: Radionica za top menadžment
61. Strategijski menadžment 2: Simulacija vođenja kompanije

STRATEŠKI BIZNIS PLAN (SBP)

62. SBP 1: Osmišljavanje strategije
63. SBP 2: Implementacija strategije
64. SBP 3: Evaluacija strategije

4. EXCEL

EXCEL 2019/2021/2024

65. Excel: Osnovni
66. Excel: Napredni
67. Excel: Napredni za controllere
68. Excel: Napredni za prodaju
69. Excel: Napredni za proizvodnju
70. Excel: Napredni za HR

EXCEL 365

71. Excel 365: Osnovni
72. Excel 365: Napredni

VBA U EXCEL-U

73. VBA 1: Osnovni
74. VBA 2: Napredni

SPECIJALIZOVANI TRENINZI IZ EXCEL-A

75. Data analitičar
76. Napredni grafikoni u Excel-u
77. Pivot tabele
78. Funkcije u Excel-u
79. Power Pivot
80. LOOKUP funkcije u Excel-u
81. Data analysis u Excel-u
82. Dynamic Arrays u Excel-u
83. Waterfall u Excel-u
84. Trikovi u Excel-u 1
85. Trikovi u Excel-u 2

MS OFFICE TRENINZI

86. MS Word
87. MS Power Point
88. MS Access
89. MS Outlook
90. Google Sheets

5. POWER BI & SQL

AKADEMIJA ZA POWER BI I

91. Power BI 1: Uvod
92. Power BI 2: Napredni
93. Power BI 3: DAX funkcije
94. Power Query

AKADEMIJA ZA POWER BI II: EKSPERT

95. Power BI DAX funkcije: Napredni nivo
96. Power BI Service
97. Power BI Dashboard
98. Analiza scenarija u Power BI

SPECIJALIZOVANI TRENINZI ZA POWER BI

99. Power BI DAX funkcije: Ekspert
100. Power BI DAX funkcije: Najbolji trikovi
101. Power BI Service: Napredni
102. Izveštaji u Power BI
103. Napredni grafikoni u Power BI
104. Napredna analitika u Power BI-u
105. Power BI za finansije
106. Finansijski izveštaji u Power BI-u 1
107. Finansijski izveštaji u Power BI-u 2: Napredni
108. Power BI za funkcionalni controlling
109. Trikovi za Power BI
110. Biznis analiza i Power BI
111. Razvoj Power BI sistema

112. Microsoft PL-300 Exam pro
113. Python za Power BI
114. R za Power BI

SQL

115. SQL 1: Osnovni
116. SQL 2: Napredni

6. AI & DATA SCIENCE

AI & DATA SCIENCE ZA EKSPERTE

117. AI & Data Science Ekspert

AI & DATA SCIENCE ZA ANALITIČARE

118. AI & Data Science za analitičare 1: Osnovni
119. AI & Data Science za analitičare 2: Napredni
120. Statistika za AI & Data science
121. Regresiona analiza za AI & Data Science
122. Python za analitičare

AI & DATA SCIENCE ZA MENADŽERE

123. AI & Data Science za menadzere 1
124. AI & Data Science za menadzere 2

AI & DATA SCIENCE ZA HR

125. HR Data Science u R
126. HR Data vizuelizacija
127. HR Data analitika
128. Statistika za HR

RAD U PYTHON-U

129. Python 1: Osnovni
130. Python 2: Srednji
131. Python 3: Napredni

PYTHON ZA ANALITIČARE

132. Python za analitičare 1: Osnove
133. Python za analitičare 2: Istraživanje podataka
134. Python za analitičare 3: Vizuelizacija podataka
135. Python za analitičare 4: Vremenska analiza

PYTHON I UVOZ PODATAKA

136. Uvoz podataka u Python: Osnove
137. SQL upiti u Python-u
138. Skidanje podataka sa interneta

PYTHON I VIZUELIZACIJA

139. Vizuelizacija u Python-u 1: Osnovni
140. Vizuelizacija u Python-u 2: Srednji
141. Vizuelizacija u Python-u 3: Napredni

SPECIJALIZOVANI TRENINZI IZ PYTHON-A

142. Python za finansije 1: Osnovni
143. Python za finansije 2: Napredni
144. Python za marketing

- 145. Statistika u Python-u
- 146. Obrada Big Data kroz Python

PROGRAMSKI JEZIK R

- 147. Uvod u statistiku pomoću R
- 148. R za Finansije
- 149. Predviđanje uz pomoć regresija 1
- 150. Predviđanje uz pomoć regresija 2
- 151. Uvod u R
- 152. Uvod u Tidyverse
- 153. Manipulacija podacima sa dplyr
- 154. Spajanje podataka sa dplyr
- 155. Vizuelizacija podataka sa ggplot2
- 156. Data analiza sa R
- 157. Uvod u statistiku pomoću R
- 158. Testiranje hipoteze u R

VEŠTAČKA INTELIGENCIJA (AI)

- 159. Veštačka inteligencija (AI) za menadžere
- 160. Primena veštačke inteligencije (AI) u biznisu

MAŠINSKO UČENJE

- 161. Mašinsko učenje
- 162. Klasifikacija
- 163. Regresija i predviđanje
- 164. Nenadzirano učenje
- 165. Metode ansambla
- 166. Vremenske serije i forecasting
- 167. Obrada prirodnog jezika (NLP)
- 168. A/B testiranje
- 169. Modeliranje rizika sa Monte Carlo simulacijom
- 170. Predviđanje otplate kredita

DEEP LEARNING

- 171. Deep learning 1: Osnovi
- 172. Deep learning 2: Napredni
- 173. Konvolucijske neuronske mreže (CNN)
- 174. Rekurentne neuronske mreže (RNN)
- 175. Obrada prirodnog jezika uz deep learning (NLP)

DATA ENGINEERING

- 176. Google Cloud Platform (GCP)
- 177. Pravljenje Data science aplikacije
- 178. Predviđanje u produkciji
- 179. Korisnički interfejs

OPERATIONAL EXCELLENCE (OpEx)

7. VOĐENJE LJUDI U PROIZVODNJI I OPERACIJAMA

- 180. Vođenje ljudi u proizvodnji
- 181. Shop Floor Management 1
- 182. Shop Floor Management 2
- 183. Lean coaching 1
- 184. Lean coaching 2

8. LEAN & KAIZEN

LEAN AUDIT

- 185. LEAN audit sa Planom poboljšanja

LEAN SISTEM

- 186. Lean & Kaizen Foundation 1
- 187. Lean & Kaizen Foundation 2
- 188. Lean for Office
- 189. Lean Six Sigma (LSS)
- 190. Foundation for Gemba teams
- 191. Identifikacija i eliminacija gubitaka (MUDA)
- 192. Kaizen u logistici

QCD MODEL

- 193. Total Productive Maintenance 1
- 194. Total Productive Maintenance 2
- 195. Total Flow Management
- 196. Total Quality Management
- 197. Total Service Management
- 198. Total Environment Management
- 199. Sedam QC alata
- 200. Kako računati OEE u proizvodnji?

LEAN ALATI

- 201. 5S - Uređenje radnog prostora
- 202. 5S u kancelariji
- 203. 5S za IT
- 204. 5S - kako pratiti 5S pokazatelje?
- 205. Autonomno obezbeđivanje kvaliteta
- 206. D.M.A.I.C.
- 207. Failure Mode & Effects Analysis (FMEA)
- 208. Just In Time
- 209. Kobetsu kaizen
- 210. Kanban
- 211. Kaizen Event
- 212. Kata Coaching
- 213. Lean simulacije
- 214. Poka Yoke
- 215. Problem Solving & Decision Making
- 216. Root Cause Analysis
- 217. Sistem sugestija zaposlenih (ESS)
- 218. Structured Problem Solving (SPS)
- 219. Standardizacija
- 220. SMED (Single-minute Exchange Of Die)
- 221. Špageti dijagram
- 222. Vizuelni menadžment
- 223. Value Stream Mapping

9. LEAN SIX SIGMA (LSS) SERTIFIKACIJA

- 224. Lean Six Sigma Yellow Belt (LSS YB)
- 225. Lean Six Sigma Green Belt (LSS GB)
- 226. Lean Six Sigma Black Belt (LSS BB)

10. UPRAVLJANJE PROJEKTIMA

- 227. Upravljanje projektima po PMI metodologiji
- 228. Vođenje ljudi na projektima
- 229. Cost management za projekte

B2B PRODAJA

11. B2B PRODAJA

PRODAJNI AUDIT

- 230. SALES audit sa Planom poboljšanja

MENADŽER B2B PRODAJE

- 231. Vođenje ljudi u B2B prodaji
- 232. Sales controlling
- 233. B2B prodaja i pregovaranje
- 234. Finansije, izveštavanje i AI za prodaju
- 235. Liderstvo u prodaji
- 236. Coaching u prodaji

B2B PRODAVAC

- 237. Prodajne veštine 1: 7 koraka u prodaji
- 238. Prodajne veštine 2: Napredne tehnike
- 239. Prodajne veštine 3: Presentacija u prodaji
- 240. Prodajne veštine 4: Prigovori u prodaji
- 241. Prodajne veštine 5: Pregovaranje

SPECIJALIZOVANI TRENINZI

- 242. Briga o klijentima
- 243. Telefonska prodaja

12. PREGOVARANJE



AKADEMIJA PREGOVARANJA

- 244. Pregovaranje 1: Principijelno pregovaranje
- 245. Pregovaranje 2: Napredno pregovaranje
- 246. Pregovaranje 3: Pregovaranje oko cene
- 247. Pregovaranje 4: Simulacije

SPECIJALIZOVANI TRENINZI

- 248. Pregovaranje u nabavci
- 249. Pregovaranje u B2B prodaji
- 250. Pregovaranje u finansijama
- 251. Pregovaranje u HR-u

PEOPLE & CULTURE

13. RAD SA LJUDIMA

KOMUNIKACIJA

- 252. Komunikacione veštine
- 253. Rešavanje konflikata
- 254. Davanje fidbeka
- 255. Efektivno slušanje
- 256. Govor tela

LIČNA PRODUKTIVNOST (JA)

- 257. Emocionalna inteligencija
- 258. Određivanje ciljeva
- 259. Rešavanje problema
- 260. Upravljanje vremenom
- 261. Upravljanje stresom
- 262. Upravljanje promenama
- 263. Vođenje sastanaka

MENADŽERSKE VEŠTINE (MI)

- 264. First time manager
- 265. Delegiranje i osnaživanje zaposlenih
- 266. Mentorstvo i razvoj zaposlenih
- 267. Motivacija zaposlenih
- 268. Savremeni menadžer 1
- 269. Savremeni menadžer 2
- 270. Timski rad
- 271. Situaciono liderstvo
- 272. Koučing

DISC® PSIHOLOŠKI PROFIL LIČNOSTI

- 273. Komunikacija i DISC® model
- 274. Vođenje tima i DISC® model
- 275. Uspešna prodaja i DISC® model

VEŠTINE 21.VEKA

- 276. Growth mindset
- 277. Inclusive mindset
- 278. Rezilijentnost
- 279. Wellbeing

14. PREZENTACIONE VEŠTINE

- 280. Prezentacione veštine
- 281. Storyboard
- 282. Javni nastup
- 283. Dikcija

15. ZEN PREZENTACIJA

AKADEMIJA ZEN PREZENTACIJE

- 284. ZEN 1: Priprema
- 285. ZEN 2: Dizajn
- 286. ZEN 3: Držanje

BROJ 1 ZA PERFORMANSE



Ustanička 189, 11050 Beograd
+381 11 3047 126, +381 63 8500 991
office@mcb.rs
www.mcb.rs, www.masterclass.rs



#mcbbeograd