



# Mona Plaza Beograd

## Novi seminar D. R. Gilberta

22.09.2020.

### **-Kako postati i ostati efikasan menadžer-**

*(Praktične tehnike za povećanje produktivnosti i profitabilnosti u radu sa timom)*

#### **MODUL 1 Menadžment – izazovi, zamke i ispravna percepcija**

- Upoznavanje s agendom i ciljevima obuke
- Izazovi u karijeri menadžera
- Evolucija izvršioca iz menadžera – vođu tima
- Pet osnovnih funkcija menadžmenta (planiranje, kadrovanje, obuka, rukovođenje, ocenjivanje)
- 4 nivoa menadžmenta

#### **MODUL 2 Kako efikasno razvijati i usmeravati tim saradnika**

- Kako prepoznati različite profile saradnika i znati šta ih pokreće
- Kako efikasno raditi na njihovom razvoju
- Praktične tehnike za uspešno vođenje ljudi
- Menadžerske zamke i kako ih izbeći

#### **MODUL 3 Ključni menadžerski alati za efikasno vođenje tima**

- Veština vođenja sastanaka kao važan menadžerski alat
- Kako održati produktivan sastanak sa timom
- Delegiranje – ključni alat menadžera za povećanje efikasnosti
- Tehnike uspešnog delegiranja

#### **MODUL 4 Efikasan menadžment koji kreira praktične rezultate i povećava profitabilnost**

- Menadžer je osoba koja mora da donosi veliki odluka
- Kako doneti ispravnu odluku i upravljati njome
- Kako efikasno motivisati tim neformalnim metodama
- Evaluacija obuke i dodela sertifikata

#### **Ko je predavač?**

Dragiša Ristovski (D.R. Gilbert) poseduje više od 25 godina praktičnog poslovnog iskustva na različitim pozicijama od komercijaliste na terenu do direktora. Kao trener poslovnih veština počeo je da radi pre više od 15 godina, a danas su oblasti njegove ekspertize direktna prodaja, pregovaranje, motivacija zaposlenih i liderstvo. Autor je 16 knjiga, bestselera Gube samo oni koji ne igraju i Arena prodaje objavljene pod pseudonimom D.R. Gilbert. A kasnije su usledile knjige: Dobijaju svi oni koji igraju, Lider je u vama, Prodajni ring, Mapa uspeha, Veština uticaja, Kako unaprediti svoje pregovaračke veštine, Kako postati efikasan menadžer prodaje, 101 tehnika uticaja, 21 ZAŠTO i samo jedno KAKO, Arena prodaje XIX veka, Dobar govor vredni više od 1000 slika, Liderski iskorak u budućnost, Jedan poziv menja sve, Igra uticaja i Prodajologija. U poslovnim krugovima je poznat kao energičan predavač, koji

na svojim seminarima i treninzima pozitivnom energijom i autentičnim pristupom konstantno drži pažnju i motiviše slušaoce.

Osnivač je i direktor D.R. Gilbert Centar Group-a d.o.o., D.R. Gilbert Consulting-a i HR Professional Solution-a. Radi kao stalni konsultant unapređenja prodaje i liderskih veština za renomirane kompanije širom regiona Jugistočne Evrope. Početkom 2012. godine je osnovao Akademiju komercijalne komunikacije koja je zvanično otpočela sa radom 2. juna kada je upisana prva generacija polaznika. Godine 2014. je osnovao Akademiju menadžerskih veština. Pored Akademija kreator je još 11 autorskih programa edukacije poslovnih veština, kao i pokretač regionalne Konferencije prodajnih strategija. Jedan je od osnivača Lyceum sistema koji je kreirao inovativnu softversku aplikaciju koja sadrži jedinstven sistem merenja kompetencija zaposlenih u prodaji i prodajnom menadžmentu. Godine 2016. je osnovao HR Professional Solution - kao inovativan sveobuhvatni pristup podrške kompanijama u svim segmentima ljudskih resursa. A 2017. je pokrenuo D.R. Gilbert Books koji se bavi izdavačkom delatnošću. Godine 2018. je osnovana Akademija poslovnih znanja i veština sa pet studijskih programa, a 2019. je pokrenuo prvu regionalnu konferenciju „Poslovanje sa svrhom“.

Svoju trenersku edukaciju je sticao na brojnim seminarima i treninzima, a značajno upotpunio nezamenljivim praktičnim iskustvom. U toku svoje karijere je održao više od 3.000 treninga, seminara i predavanja na području balkana, na kojima je učestvovalo nešto više od 150.000 polaznika.

Do sada su na njegovim seminarima prisustvovali predstavnici iz više od 2500 kompanija među kojima su: Banca intesa, ProCredit banka, Bosch, NIS Gasprom Neft, Komercijalna banka, Alpha banka, Piraeus Bank, Coca-Cola Hellenic, Fiat Srbija, Uniqa osiguranje, Hemofarm, DDOR Novi Sad, Merkur Osiguranje BiH, Neoplanta, Galenika, Metalac, Generali osiguranje Srbija, Peštan, HE Đerdap, Bambi-Banat, Hemofarm BiH, Galerija podova, Tarkett Group, BASF, Rafinerija Modriča, Erste banka, Nelt grupa, NLB banka (BIH), OTP banka, Natron Hayat, Zepter International, Jub boje, Perutnina Ptuj, DM drogerie, Crnogorski Telekom, Schneider Electric, Triglav savetovanje (BiH, Srbija, Slovenija), Addiko banka, Lilly Drogerie, Skopska pivara, Orbico, Henkel Beauty, Vienna osiguranje, VIP (Telekom Austrija grupa).

U novembru 2008. imao je prilike da održi predavanje na kome je gostovao jedan od najvećih svetskih autoriteta iz oblasti marketinga i prodaje. J. Conrad Levinson. Objavio je više od 400 tekstova u poslovnim i uže stručnim časopisima sa aktuelnim poslovnim temama. Bio je gostujući predavač na mnogim konferencijama. A za svoj rad i dostignuća je dobio i nekoliko zvaničnih priznanja.

Potiče iz preduzetničke porodice – peta generacija preduzetnika, a po formalnom obrazovanu je diplomirani ekonomista i master prodajnog menadžmenta.

Njegova životna priča je specifična. Rođen je u Makedoniji, u mladosti je živio u Austriji, SAD, pa onda povratak u sadašnju Jugoslaviju(Beograd). Veruje da poslovanje sa razvijenog zapada ne može da se kopira i preslika na područje Jugoistočne Evrope, pa je dosta radio na prilagođavanju dobre poslovne prakse shodno specifičnostima regiona. U slobodno vreme svira gitaru i bas gitaru. Kreator je koncepta inspirativnih modela u prodaji i liderstvu kao i jedinstvene metodologije algoritma uticaja.

Rođen je 24.07.1973. godine, oženjen je suprugom Anom i ima ćerku Helenu.

### **Kako radimo?**

Trening je organizovan po principu 4 sesije od 80 minuta, koje predstavljaju kombinaciju interaktivnog predavanja i vežbi sa dosta primera iz prakse. Svi polaznici pored edukacije dobijaju radni materijal, sertifikat D.R.Gilbert centra i mogućnost konsultacija nakon seminara sa predavačem. U pauzama je obezbeđen laki obrok i osveženje.

### **Kada i gde se seminar održava?**

**22.09.2020. U novim poslovnim prostorijama D. R. Gilbert Groupa, Hotel MonaPlazaBeograd, 10.00h-16.15h**

### **Kotizacija:**

**157€.** Učenici obuke dobijaju popust od 40% stoga je učešće po osobi 94,2€.

**Napomena:**Kao priručnik za dati seminar preporučujemo knjigu *D. R. Gilberta Igra Uticaja*, koja je nastala kao kruna 25 godina rada autora. Cilj knjige je da strategijom pozitivnog uticaja pridobijemo što više ljudi za svoju ideju, viziju i stvari u koje verujemo kako bismo svoju pretpostavku za uspeh podigli na još viši nivo. Učesnici seminara za kupovinu knjige dobijaju popust od 20%.

### **Dodatne informacije i rezervacije:**

Dragana Manojlović Stanišić  
d.manojlovic@drgilbert-centar.com  
+38162 235-915  
www.drgilbert-centar.com