

**26. veljače 2016.**  
Gradska sportska dvorana  
Varaždin (Arena),  
Šetalište Franje Tuđmana 1

Poslovni  
**Uzlet 2016**



## **Bankarski proizvodi i kako ih koristiti – indikacije i kontraindikacije powered by PBZ**

Na predavanju će se na konkretnim primjerima predstaviti nekoliko osnovnih bankarskih proizvoda te objasniti kako prepoznati kada su nam ti proizvodi potrebni u poslovanju. Kroz diskusiju će se utvrditi koji bankarski proizvodi su isplativi u konkretnom slučaju i kako ih pravilno koristiti te koje „nuspojave“ donose. Za sve „indikacije“ i „kontraindikacije“ upitajte našeg bankara tijekom predavanja.

O predavaču: **dr.sc. Krešimir Delač, Simulus grupa d.o.o. u suradnji s PBZ**



Krešimir Delač diplomirao je i doktorirao na FER-u. Kroz karijeru radio je u T-HT-u, Ericsson Nikola Tesla i b4b, a 2010. g. završio je Executive MBA program na COTRUGLI Business School i stekao titulu MBA. Godine 2011., osniva vlastitu tvrtku Simulus grupu d.o.o., gdje i danas radi kao direktor. Već niz godina pruža edukacijske i savjetodavne usluge domaćim i stranim tvrtkama u području financija i razvoja poslovanja, s posebnim naglaskom na poslovnu (B2B) prodaju. Također, pomogao je u kreiranju strategije i razvoju poslovanja nekoliko start-up kompanija u regiji, a trenutno je poslovno-tehnički evaluator u BICRO-u te mentor u programu Founder Institute iz Silicijske doline i na Business Plan Contest u organizaciji udruge eSTUDENT.

## **Tajne financijskih izvještaja**

### **powered by Konter savjetovanje**

Poslušajte predavanje o poznavanju podataka i informacija iz računovodstvenih evidencija, standardnim i menadžerskim financijskim izvješćima, njihovom očitavanju i vrednovanju poslovanja financijskim i nefinancijskim pokazateljima, te uspoređivanju sa najboljima i konkurentima. Iz očitanih informacija naučite kako definirati ključne preporuke, efikasno ih komunicirati i iskoristiti u procesima i aktivnostima.

O predavaču: **Nikola Nikšić, Konter savjetovanje**



Nikola Nikšić je 25 godina proveo radeći na pozicijama menadžera za upravljanje strategijom, financijama, računovodstvom i kontrolingom. Dugogodišnji je predavač u raznim područjima menadžmenta i ekonomije poslovanja. Bavi se poslovima menadžerskog savjetovanja, uslugama iz područja organizacije i ekonomske poduzetništva. U tiskanim poslovnim medijima redovito objavljuje članake s osvrtima i analizama na gospodarske aktualnosti. Inicijator je koncepta „Mali hrast“, kontrolinga ‘na daljinu’, klasteriranih savjetodavnih i menadžerskih usluga za potrebe organizacijskih promjena i unaprijeđenja u brzorastućim mikro i malim poduzetničkim organizacijama. Dobitnik je nagrade Primus 2012., za najboljeg poslovnog savjetnika u Hrvatskoj na području strateškog menadžmenta i organizacijskog razvoja.

## **Kako do EU fondova namijenjenih za male i srednje poduzetnike**

### **powered by: Tetida d.o.o.**

Tijekom predavanja imat ćete prilike informirati se o procesu dobivanja bespovratnih sredstava; od same ideje i raspoloživih natječaja do pregleda zahtjeva i potrebne projektne dokumentacije. Sredstvima usmjerena na gospodarstvo potiče se gospodarski rast i to subvencijama od 36%-45% od visine investicije u proizvodnji, a prijavitelji mogu biti mikro, mali i srednji poduzetnici te obrtnici. Ova sredstva predstavljaju veliki potencijal za sufinanciranje informatičko komunikacijske tehnologije u područjima razvoja, gdje sufinanciranje može iznositi i do 90% prihvatljivih troškova.

O predavaču: **Simon Ferjuc, Tetida d.o.o.**



Simon Ferjuc, dipl. oec. ima dugogodišnje međunarodno iskustvo u poslovnom savjetovanju privatnog i javnog sektora. Radio je preko 20 godina u području restrukturiranja, strateškog razvoja, upravljanje projektima i procjeni učinaka. Na pozicijama generalnog menagera i savjetnika za učinkovitost i financijsko savjetovanje radio je u Safe Investu, AIP consalting group, Financial Consalting Group, Merkur i Triglav osiguranju. Obrazovao se u Austriji i Sloveniji te surađivao na nizu projekata izrade strateških planova, studija i projekata za institucije iz različitih sektora. Osobito se profilirao u područjima ruralnog razvoja, klasterizaciji i brendiranju. Prije četiri godine osniva tvrtku Tetida d.o.o. koja je specijalizirana za usluge savjetovanja o korištenju europskih fondova, regionalni razvoj te učinkovitost proizvodnih i prodajnih procesa. Tetida d.o.o. pruža podršku javnim institucijama i privatnim tvrtkama u pripremi i provedbi kvalitetnih razvojnih programa i projekata i apliciranju za sredstva EU fondova.

### **Digitalni marketing – kako s malo novaca napraviti uspješnu marketinšku kampanju? powered by Ohoho**

Digitalni marketing gotovo je postao obveza (za sve poslovnjake koji imalo drže do sebe) i mnogi će sad, kad ga već “moraju” imati, investirati u malo Facebooka i nešto oglasa na Googleu. No, kako iskoristiti moć digitalnog marketinga za postizanje konkretnog cilja? Kako odrediti koje alate koristiti? Kako uskladiti digitalnu i nedigitalnu komunikaciju? Kako plivati vodama digitalnog marketinga ne gubeći iz vida poslovni cilj? Predavanje će pokušati odgovoriti na ova pitanja i objasniti kako upravljati „digitalijom“ brenda ako niste (a i ne trebate biti) ekspert na tom polju. Pokazat ćemo da digitalni marketing nije sam sebi svrha već učinkovit i isplativ alat koji će omogućiti da s korisnicima ostvarite komunikaciju o kakvoj je marketinška struka oduvijek sanjala - direktnu i dvosmjernu.

O predavaču: **Hrvoje Šarić, Ohoho**



Hrvoje Šarić, direktor je i jedan od osnivača agencije OHOHO, prve hrvatske agencije specijalizirane za digitalni marketing osnovane još 2009. Društvene mreže i ostale digitalne i online kanale upoznao je kao ICT novinar: gotovo 20 godina radio je kao urednik i novinar u vodećim hrvatskim medijima (Večernji list, HRT, Globus, Business.hr...) prateći isključivo ICT i internetske teme. Svoju ekspertizu u približavanju novih tehnologija široj publici sada koristi za content marketing.

O predavačici: **Željka Tihomirović, Ohoho**



Željka Tihomirović, savjetnica za marketinšku strategiju i brendiranje u agenciji OHOHO. Ekspert je za gradnju modela komunikacije na društvenim mrežama u službi maksimizacije poslovnog rezultata. Više od 20 godina radi u marketingu, rukovodila je nekim od vodećih hrvatskih brendova (Zvijezda, Margo, Omegol). Iskustvo i poznavanje integrirane marketinške komunikacije koristi za osmišljavanje i implementaciju digitalnih kampanja usklađenih sa ostalim marketinškim aktivnostima.

### **Ne znate kako prodati svoj proizvod? Naučite osnove dobre brand strategije powered by HYPE**

Kako bi naše poslovanje istaknuli iz mnoštva potrebno je pažljivo osmisliti brend strategiju i jedinstven identitet. Brend je puno više od imena i logotipa i ako niste marketinški stručnjak na tom biste se polju mogli jako iscrpiti a da rezultat ipak izostane. Zato ćemo vam ovim predavanjem pokušati dati nekoliko preporuka kako bi osmislili efikasan marketing. Pri tome je vaša uloga itekako važna jer svoje poslovanje vi najbolje poznajete. Svoje konkurentske prednosti, svoje vizije i svoje ciljeve iskrajte na stol marketingašu, postavite mu kvalitetan zadatak i očekujte da vaše poslovanje počne stršati iz mnoštva.

O predavaču: **Tomislav Ceronja, HYPE**



Tomislav Ceronja, akademski slikar-grafičar, grafički dizajner, direktor kreativne agencije HYPE iz Zagreba. Karijeru je započeo još u srednjoj školi kao ilustrator za Privredni vjesnik i nastavio kao grafički dizajner, DTP operater, art director, kreativni supervizor i video producent. Svoje bogato iskustvo stekao je radeći u nekim od vodećih kreativnih agencija poput BBDO Zagreb, Publice Image i bio jedan od pokretača nagrađivane agencije Luminus Creative. Vjeruje da dobro promišljena kreativna ideja i pažljivo osmišljena marketinška strategija, garantira zapaženost i uvijek rezultira povećanjem prodaje roba ili usluga svojih klijenata.

### **Cloud usluge - kako uspješno poslovati i kada niste u uredu powered by Hrvatski Telekom**

Tijekom predavanja saznat ćete odgovore na sljedeća pitanja vezano za Cloud usluge: što je uopće Cloud; kako korištenjem Clouda smanjiti troškove poslovanja; zašto je za vaše poslovne podatke Cloud sigurniji od tradicionalnih informatičkih rješenja; što znači dostupnost Cloud usluga za moj posao i koje koristi imam od toga.

O predavaču: **Krešimir Jusup, Hrvatski Telekom**



Savjetnik za prodaju poslovnim korisnicima u Hrvatskom Telekomu tijekom predavanja će vam pojasniti i upoznati vas sa cloud tehnologijom. Kvalificirani trener i specijalist za prodaju i efikasnost koji tijekom svog dugogodišnjeg rada u Hrvatskom Telekomu ima veliko iskustvo rada upravo sa poslovnim korisnicima i konstantno pomaže njihovoj edukaciji kako bi unaprijedili posao.

### **Efektivno vođenje – kako voditi uspješnu tvrtku? powered by Krilo d.o.o.**

Želite li značajno poboljšati svoje rezultate ili rezultate svoga tima? Ako je odgovor DA, poslušajte predavanje koje vas educira da doživite efektivno vođenje, da vidite kako se sa sustavom mogu osloboditi potencijali – ne samo vaši, nego i ljudi oko vas. Vođenje ne znači s ljudima se ophoditi onako kako bi oni to htjeli ili onako kako je vođi ugodno; vođenje podrazumijeva pristup ljudima na način da se oni razvijaju.

O predavaču: **Dragomir Gabrić, Krilo d.o.o**



Dragomir Gabrić je poduzetnik i poslovni savjetnik. Dvadeset godina živio je u Njemačkoj. Na Sveučilištu Johann Wolfgang Goethe u Frankfurtu studirao je sportsku medicinu, gdje je kasnije i magistrirao. Paralelno uz posao završio je internacionalni menadžment na privatnoj akademiji AKAD u Stuttgartu. Više od deset godina radio je za poduzeće Elixia kao glavni menadžer u različitim wellness klubovima. Vlasnik je poduzeća Krilo d.o.o. koje u Topuskom proizvodi padobranska krila. Svi proizvodi se izvoze. Kao poslovni savjetnik na svojim predavanjima i seminarima oduševljava i pozitivno mijenja živote ljudi u Hrvatskoj i u zemljama njemačkoga govornoga područja.