



**Abundia poslovno svetovanje**, Aleksandra Bohorč, s.p. • Polje cesta V/4 • 1260 Ljubljana-Polje  
gsm: 041/369-654 • e-mail: [aleksandra@abundia.si](mailto:aleksandra@abundia.si)

## **ABUNDIA IZOBRAŽEVANJE**

### **CENIK IZOBRAŽEVANJ in PROGRAMI**

#### **Pripravljena izobraževanja, usposabljanja in delavnice**

##### **1. Finančno poslovanje**

Izobraževanje je namenjeno podjetnikom, ki začenjajo svojo samostojno pot in tistim, ki so na to pot že vstopili in bi se želeli podrobneje seznaniti z vsebino finančnega poslovanja. Izobraževanje je praktično usmerjeno in vključuje predstavitve ter obdelavo konkretnih primerov iz prakse, ki so slušateljem v pomoč in oporo pri vsakodnevnem soočanju s poslovnimi in finančnimi izzivi.

Na predavanju so predstavljeni izkazi in poročila, ki so pomembna pri poslovanju, branje posameznih postavk v poročilih ter njihova analiza. Slušatelji se naučijo, zakaj so poročila pomembna in kako se na njihovi podlagi odločati. Pregledamo izkaze, ki so predpisani in notranja poročila, ki so potrebna in specifična za vsako podjetje posebej. Velik poudarek damo na vodenje denarnega toka, kako ga vzpostaviti, voditi in kako z njim upravljati. Na predavanju slušatelji prinesejo prenosnike, saj skupaj naredimo nekaj vaj in primerov.

Usposabljanje traja predvidoma 4 ure.

Cena celotnega izobraževanja znaša 200 eur/osebo + DDV.

##### **2. Odnosi, reševanje konfliktov in prodajne tehnike**

Izobraževanje je namenjeno vsem, ki želijo izboljšati odnose z okolico, samim sabo in se bolje zavedati svoje vloge, ki jo igrajo v kakršnikoli interakciji z drugimi ljudmi in stvarmi okrog sebe. V treh dneh slušatelji predelajo materiale in gradivo, ki ga dobijo po elektronski pošti ter se pripravijo na delavnico skladno s poslanimi navodili.

Nato na skupni delavnici, ki traja tri ure, pridobljeno znanje skupaj prenesemo v prakso tako, da se slušatelji naučijo tehnike za obvladovanje vsakodnevnih situacij ter občutijo tehnike in njihovo delovanje na lastni koži. Na delavnici so pokazane najrazličnejše metode, ki se lahko uporabljajo pri vsakodnevnih dejavnostih, pri delu ali v prostem času. Pri tem učenju poteka delo tudi v parih.

Na podlagi občutenega skupaj pogledamo uporabnost tehnik pri prodaji. Pri tem uporabljamo sodobne učinkovite metode, kot so na primer prodaja s pomočjo alfa stanja in podobno.

Matična številka: 3908399000 • Davčna številka: SI78452406 •  
e-VEM številka.: 0700-81-20110206-000005 • TRR: 03171 - 1001010916 (SKB d.d.)



**Abundia poslovno svetovanje**, Aleksandra Bohorč, s.p. • Polje cesta V/4 • 1260 Ljubljana-Polje  
gsm: 041/369-654 • e-mail: [aleksandra@abundia.si](mailto:aleksandra@abundia.si)

Na delavnici odgovorimo tudi na specifična vprašanja in razrešimo konkretne težave, ki jih imajo slušatelji.

Vsebina primerov, na katerih se dela na usposabljanju je prilagodljiva, glede na potrebe posamezne skupine oziroma vrste podjetja.

Cena celotnega izobraževanja znaša 550 eur/osebo + DDV.

### **3. Marketing in trženje**

Izobraževanje je namenjeno podjetnikom in zaposlenim, ki so v kakršnem koli stiku s strankami/kupci ali dobavitelji. To so lahko direktni prodajalci ali pa skladiščniki, ki izdajajo robo kupcem ali nabavniki v podjetjih itd. Cilj je, da vsak udeleženec delavnice ozavešči, da je soodgovoren za direktno in posredno uspešnost poslovanja svojega podjetja. Vsak direktno ali posredno dela marketing za svoje podjetje in lahko pripomore tudi trženju.

Slušatelji bodo spoznali osnove marketinga, kaj je marketing, kakšne vrste oglaševanja poznamo, kako marketing vpliva na nakupno vedenje vsakega posameznika, ali če prodajamo ali če kupujemo. Spoznavali bomo vzorce direktne prodaje, katere lahko vsak zaposleni uporabi na katerem koli delovnem mestu, ali v prodaji ali nabavi ali v generalni komunikaciji s širšo javnostjo, ko prezentirajo podjetje, kjer so zaposleni.

Delavnica je sestavljena iz dveh blokov, vsak po 3 ure. Prvi blok je osnovni blok, kjer udeleženci pridobijo osnovno znanje o marketingu. Drugi blok pa je konkretno usposabljanje za direktno in posredno trženje, kjer bodo morali delovati v parih in trenirati različne življenjske situacije. Udeleženci dobijo tudi materiale z naprednejšimi metodami marketinga in trženja, da lahko svoje znanje nadgradijo. Gre za naravne zakone trženja in marketinga, ki niso specializirani na kakšno panogo. V drugem bloku je tudi živa interakcija, reševanje situacij udeležencev, na katere ne poznajo rešitev in jih voditi, da se usposobijo reševati nepredvidljive situacije. Za uspešno trženje, bodo podani tudi osnovni elementi pogajanja, da se jih bodo naučili prepoznavati v delovnem okolju, med sodelavci, kupci, dobavitelji itd.

Cena celotnega izobraževanja znaša 550 eur/osebo + DDV.

Cena nadaljevalnega izobraževanja, ki vključuje dodatni 4 urni blok za spoznavanje psihologije vedenja potrošnikov, poglobljenih prodajnih tehnik in pogajalski trening, znaša 400 eur/osebo + DDV.

### **4. Retorika**

V vsakem delovnem kolektivu, morajo zaposleni med seboj uspešno komunicirati. Dodatno imajo stalen stik z zunanji kupci in dobavitelji, kjer so veščine komuniciranja ključnega pomena, da podjetje normalno funkcionira, in da se vsi razumejo.

Na 4 urni delavnici predstavljamo osnove retorike, faktorje, ki vplivajo na izražanje, različne kanale komunikacije, komunikacija 1 na 1, komunikacija v skupini in okolja uporabe retorike. Vsebuje tudi direktni trening in usposabljanje ustnega in pisnega izražanja ter osebne

Matična številka: 3908399000 • Davčna številka: SI78452406 •  
e-VEM številka.: 0700-81-20110206-000005 • TRR: 03171 - 1001010916 (SKB d.d.)



**Abundia poslovno svetovanje**, Aleksandra Bohorč, s.p. • Polje cesta V/4 • 1260 Ljubljana-Polje  
gsm: 041/369-654 • e-mail: [aleksandra@abundia.si](mailto:aleksandra@abundia.si)

prezentacije pred skupino ljudi. Retorika se odraža tako v telesu, glasu, pisavi in preko delavnice se udeleženci spoznavajo s svojim nivojem retorike zato, da jo tekom treninga nato tudi izboljšajo in dvignejo na višji nivo. Znanje retorike se ponavadi odraža v boljših stikih s kupci, dobavitelji in posledično na dodani vrednosti podjetja. Udeleženci predhodno dobijo tudi materiale primerne in neprimerne retorike, da so pripravljeni na delavnico.

Cena usposabljanja znaša 350 eur/osebo + DDV.

Cena nadaljevalnega usposabljanja retorike, v 3 urah, s poglobljenim znanjem in dodatnim treningom, znaša 200 eur/osebo + DDV.

## **5. Inovativnost**

V današnjem svetu ni več dovolj imeti samo masovno produkcijo, tehnologije in kvalitetno opravljeno delo, da bi podjetniki in zaposleni pripomogli k večji konkurenčnosti celotnega podjetja. Vsak dan bolj je pomembna inovativnost, nove rešitve, izdelki, ideje za boljše procese v podjetju, kreativnost.

Delavnica je namenjena usposabljanju udeležencev, da aktivirajo svojo kreativnost, drugačen način razmišljanja, iskanja rešitev, inovativnost, proaktivnost znotraj svojega delovnega območja. To so ključni elementi vsakega dobrega zaposlenega ali uspešnega podjetnika!

Izobraževanje je sestavljeno iz dveh 3 urnih blokov. Prvi blok vsebuje podajanje osnovnih modelov načina razmišljanja, delovanja posameznikov znotraj različnih delovnih sistemov, nadgradnja klasičnih modelov s sodobnimi modeli, kaj je invencija in kaj je inovacija, kakšna je razlika in rast podjetja skozi različne faze razvoja. Pokazali se bodo novi trendi, ki omogočajo, da lahko vsak zaposleni pripomore k večji dodani vrednosti kateregakoli podjetja. Drugi blok je trening, kjer udeleženci izpostavijo »nemogoče probleme« in jih nato preko inovativnega načina razmišljanja sami tudi rešujejo.

Cena izobraževanja znaša 700 eur/osebo + DDV.

## **6. Intuicija v poslovnem svetu za ustvarjanje dodane vrednosti**

Za podjetnike in zaposlene, ki želijo biti pred konkurenco in si zagotoviti svetlo prihodnost v vseh možnih situacijah, je novi paket izobraževanja omogočil ravno to. Po najnovejših raziskavah, so najboljši managerji in podjetniki tisti, ki pri svojih odločitvah in rednem delovanju uporabljajo intuicijo. Za dvig konkurenčnosti in višje zaposljivosti je ravno to, Na usposabljanju bomo spoznali osnove delovanja intuicije, kako jo aktivirati v slehernem posamezniku, jo trenirati in smiselno uporabljati v poslovnem svetu, tudi na delovnem mestu. S pomočjo intuicije so rezultati odločitev in delovanja boljši napram klasičnim metodam, so hitrejši in učinkovitejši. Na takšen način se ustvarja naravno, to je optimalno delovanje zaposlenih v podjetjih in njihove reakcije zunanjemu okolju. To je optimalno doseganje dodane vrednosti podjetja in zaposlenih!

Delavnica je sestavljena iz 4 blokov po 3 ure, s pogojem, da mora biti med prvim dvema blokoma in naslednjim dvema blokoma vsaj 1 teden razmaka. Namen je, da udeleženci sami dodatno trenirajo intuicijo v tem tednu in v zadnjih dveh blokih preučimo globlje aspekte



**Abundia poslovno svetovanje**, Aleksandra Bohorč, s.p. • Polje cesta V/4 • 1260 Ljubljana-Polje  
gsm: 041/369-654 • e-mail: [aleksandra@abundia.si](mailto:aleksandra@abundia.si)

intuitivnega delovanja in izvajamo praktična usposabljanja, kako intuicijo uporabljati v vsakodnevnem poslovnem svetu, ali kot lastniki ali kot zaposleni. Treningi se bodo dotikali tudi podsklopa meditacije.

Cena celotnega izobraževanja znaša 1.600 eur/osebo + DDV.

## **7. Organizacija poslovanja**

Organiziranost, samodisciplina in motivacija so eni izmed ključnih dejavnikov za uspešno poslovanje celotnega podjetja. Z organiziranostjo se poveča učinkovitost pri delu, naraste splošno zadovoljstvo tako osebe kot celotnega teama, ki pripelje do večje storilnosti in učinkovitosti na ravni podjetja.

Osebe se na delavnici v 3 urah naučijo tehnike obvladovanja procesov organiziranja, vključno z organizacijo podatkovnih datotek in različnih programskih orodij, kot so Microsoft excel, word, power point ali outlook za potrebe poročanja in komuniciranja z zunanjimi partnerji ter vzpostavitve notranjih procesov optimalnega poročanja.

Na osnovi že vnaprej pripravljenih primerov se na delavnici pripravijo tudi konkretni osnutki za različne načine komuniciranja v okviru posameznega podjetja. Na delavnici odgovorimo tudi na specifična vprašanja in razrešimo konkretne težave, ki jih imajo slušatelji.

Vsebina primerov, na katerih se dela na usposabljanju je prilagodljiva, glede na potrebe posamezne skupine oziroma vrste podjetja.

Cena celotnega izobraževanja znaša 180 eur/osebo + DDV.

## **8. Meditacije**

Slušatelji se na usposabljanju spoznajo z različnimi metodami in tehnikami meditacije. Naučijo se, kako učinkovito implementirati posamezne tehnike v vsakdanje življenje in v posamezne situacije. Gre predvsem za praktično delavnico, katere namen je sluшатeljem pokazati pozitivne učinke rednih meditacij, kako jih izvajati in v kakšnih primerih so uporabne.

V prvem delu slušatelje seznanimo s sodobnimi metodami in kaj sploh meditacija je. V drugem delu naredimo nekaj skupnih vaj. Tretji del je odprt za posameznikova vprašanja in diskusije o morebitnih težavah.

Usposabljanje traja predvidoma 3 ure.

Cena usposabljanja znaša 100 eur/osebo + DDV.



**Abundia poslovno svetovanje**, Aleksandra Bohorč, s.p. • Polje cesta V/4 • 1260 Ljubljana-Polje  
gsm: 041/369-654 • e-mail: [aleksandra@abundia.si](mailto:aleksandra@abundia.si)

Opombe:

- ura pomeni šolsko uro, ki traja 45 minut,
- cene ne vključujejo DDV,
- v skladu z dogovorom nudimo popuste za zaključene skupine,
- izdelamo tudi posebne programe glede na potrebe in želje podjetja ali skupine,
- izobraževanja organiziramo na različnih lokacijah, tudi na lokaciji podjetja ali skupine,
- cenik velja od 01.01.2012 dalje.