

PRODIREKT

PROFIL KOMPANIJE

PRODIREKT

O NAMA

PRODIREKT pruža strateški menadžment i konsalting u pogledu obuke i zapošljavanja visoko stručnog i rukovodećeg kadra u velikim korporacijama kao i u tek osnovanim firmama na Balkanu.

Centralna kancelarija se nalazi u Beogradu a kompanija se sastoji iz tri poslovna dela:

- MENADŽMENT KONSALTING
- OBRAZOVANJE I OBUKA MENADŽERA
- ZAPOŠLJAVANJE VISOKO STRUČNOG I RUKOVODEĆEG KADRA (EXECUTIVE RECRUITING)

Konsalting koji praktikujemo podrazumeva blizak odnos i rad sa upravnim odborima, investitorima i izvršnim direktorima da bi došli do najboljih poslovnih rešenja za klijente.

Jedinstvena poslovna rešenja koja PRODIREKT Management Consulting nudi u oblasti korporativnog menadžmenta, marketinga i međunarodnih poslovnih komunikacija, predstavljaju most između strategije i obrazovanja.

Deo PRODIREKT grupe koji se bavi obrazovanjem i obukom menadžera obezbeđuje najnovija rešenja iz oblasti menadžmenta dizajniranjem prilagođenih, praktičnih i interaktivnih programa za rukovodiocce.

UVODNA REČ

Posle više godina ratovanja i ksenofobičnog neprijateljstva na Balkanu - tokom kojeg vremena su multinacionalne kompanije praktično isterane iz regiona - tržišta se ponovo otvaraju a restrikcije za strane investicije se ukidaju. I pored toga, još uvek je teško za bilo koju kompaniju - stranu ili domaću - da uspešno posluje na Balkanu, zbog izuzetno visokog nivoa socijalnih tenzija, hronične nestašice gotovog novca, zastarele hijerarhijske strukture menadžmenta i znatnog uticaja korupcije. Očekuje se da će političke, ekonomske i društvene promene koje su u toku dovesti do ubrzanog poboljšanja uslova poslovanja na Balkanu.

STRANI INVESTITORI

Najveći izazovi za strane investitore na Balkanu biće razumevanje i prilagođavanje kulturi poslovnog partnera - procesu odlučivanja, načinu rukovođenja i vršenju uticaja, simbolima i jeziku, organizacionoj strukturi i sistemu nagrađivanja, praksi i običajima, kao i stilu u međuljudskim odnosima.

Postoji takođe težnja kod nekih stranih korporacija da se ignorišu kulturne i ekonomske razlike koje postoje među zemljama i tržištima na Balkanu, te da se sva ona podvedu pod jedan zajednički imenitelj. Mi smatramo da su ove razlike često prevelike za tako nešto.

Pored toga strani investitori su možda spremni da ulože znatna sredstva u identifikaciju tržišnog potencijala, ali se zato retko vrše detaljne analize snage i slabosti potencijalnih partnera, njihovih poslovnih ciljeva, i ono što je najbitnije, njihove filozofije rukovođenja i relevantne stručnosti.

DOMAĆE KOMPANIJE

Da bi bile uspešne na tržištu domaće firme bi trebalo da poseduju, pored tradicionalnog znanja i iskustva, i visok stepen fleksibilnosti i prilagodljivosti po pitanju poslovanja i primene tehnologije. One će takođe biti primorane da postanu mnogo efikasnije da bi se uhvatile u koštac sa inostranom konkurencijom.

Na ovom novom tržištu, na kojem vlada konkurencija, domaće firme ne uživaju zaštitu države pa one sada moraju mnogo više da brinu o: 1) kupcima, 2) kvalitetu svojih proizvoda i 3) imidžu svojih brand-ova na tržištu.

Potrošači i građani su prestali da budu pasivni konzumenti svega onoga što im je servirano od strane monopolista i sve više ostvaruju svoje pravo na izbor, na taj način menjajući budući način poslovanja u regionu.

SARADNJA KOJU NUDIMO ←

- MENADŽMENT KONSALTING
- EDUKACIJA I OBUKA
- UPOŠLJAVANJE VISOKO STRUČNOG KADRA

Pozivamo se na neposredno iskustvo koje imamo kao preduzetnici i oslanjamo na jedinstvenu mrežu saradnika i partnera da bi upotpunili praksu nalaženja visoko stručnog kadra sa uslugama konsaltinga u domenu menadžmenta i investiranja u nova preduzeća.

Uspešnost poslovne strategije preduzeća je u dobroj meri uslovljena kompetentnošću i kvalitetom rukovodilaca koji je razvijaju i primenjuju. PRODIREKT Management Consulting grupa saraduje sa najvišim rukovodećim kadrovima u preduzećima u cilju razvijanja precizne i efikasne poslovne strategije, dok grupa za edukaciju u okviru PRODIREKT kompanije kreira programe za menadžment koji doprinose efikasnijoj primeni takvih poslovnih strategija.

Mi smo među prvima u regionu spoznali neminovnost i mogućnosti koje pruža Internet, pomažući svojim klijentima da što pre uvedu poslovanje preko Interneta u svoju ukupnu poslovnu strategiju.

Pojedinačna stručnost i kompetentnost naših direktora omogućuje nam da na pitanja od strateške vrednosti za klijente odgovorimo sa najvišom dozom razumevanja i sigurnosti.

MENADŽMENT KONSALTING ←

PRODIREKT Management Consulting grupa radi na strateškim projektima čija ostvarenja utiču na ukupan poslovni učinak firme našeg klijenta, bilo da se radi o stranom investitoru koji traži lokalnog poslovnog partnera ili nekoj domaćoj korporaciji koja želi da restruktuiru svoje poslovanje i postane mnogo konkurentnija.

Naše angažovanje se uglavnom odnosi na:

- Procenu, vrednovanje i stručnu pomoć u akviziciji drugih firmi, prodaju nekog dela kompanije ili poslovanja, kao i sklapanju strateškog saveza i spajanju sa drugom firmom
- Obezbeđenje inicijalnog kapitala
- Planiranje strateškog poslovanja i njegovo sprovođenje
- Dizajniranje organizacione strukture
- Izazivanje i upravljanje preokretom i/ili promenom u poslovanju
- Analiza, unapređenje i optimizacija prodaje i distribucionog sistema
- Procena stanja tržišta, analiza konkurentskog položaja i optimizacija marketinške strategije.

Iako nam je jedan od glavnih ciljeva da pružimo gotova rešenja, svesni smo da ne možemo sami da odgovorimo na svaku Vašu potrebu. Zbog toga smo sklopili strateške ugovore sa proverenim partnerima koji pružaju usluge koje su kompatibilne sa našim primarnim fokusom poslovanja.

To znači da je PRODIREKT u stanju da Vam pomogne u rešenju najkompleksnijih problema po ugledu i potencijalu jedne velike globalne korporacije.

EDUKACIJA I OBUKA ←

Grupa za edukaciju i obuku rukovodećeg kadra koristi praktičnu, konkretnu i originalnu programsku metodologiju u prezentovanju najnovijih koncepata iz oblasti menadžmenta, marketinga, finansija i međunarodnih poslovnih komunikacija. Naglasak je na kreativnom razmišljanju i rešavanju problema dok se podiže svest učesnika o međunarodnom karakteru tržišta.

Pored različitih interaktivnih formi nastave (predavanja, slajdovi, analiziranje slučajeva iz prakse i posete raznim preduzećima), mi se takođe oslanjamo na najsavremenije kompjuterske simulacije. Polaznici naših programa sada mogu ne samo da nauče najnovije koncepte u menadžmentu, već i da odmah iste isprobaju.

Uz pomoć simulacija polaznici imaju priliku da donesu odluke i vide njihov efekat po istim onim strateškim i operativnim pitanjima sa kojima se suočavaju kompanije u stvarnom međunarodnom tržišnom okruženju. Svi programi podrazumevaju aktivnu pomoć asistenata tako da poznavanje kompjutera nije preduslov za uspešno pohađanje nastave. Korišćenje ovakve metodologije čini PRODIREKT programe jedinstvenim na Balkanu.

Nastavno osoblje i predavači PRODIREKT-a su na magistarskom ili doktorskom nivou obrazovanja stečenom na vrhunskim univerzitetima i poseduju dugu poslovnu praksu.

U organizovanoj mreži partnera i saradnika nalaze se renomirane firme za obuku, univerziteti, udruženja i eksperti iz celog sveta.

Naši klijenti uče kako da kreativno razmišljaju, praktično planiraju i uspešno primenjuju naučeno, dok u isto vreme uvode inovacije.

EDUKACIJA I OBUKA

Program strateškog menadžmenta

Proces prelaska na tržišnu ekonomiju u Jugoslaviji kao i sveobuhvatna privatizacija i reorganizacija domaćih preduzeća zahteva razvoj modernog upravljačkog kadra. **Program strateškog menadžmenta** nudi praktičnu osnovu veština neophodnih za efikasno upravljanje.

Za razliku od drugih biznis kurseva koji su koncentrisani usko na pojedine funkcije, strateški biznis menadžment je sveobuhvatni program. Glavni cilj programa je da izoštri sposobnost polaznika da " razmišlja strateški " i da procenjuje stvari iz perspektive napredovanja preduzeća kao celine.

Primenom prvoklasnih upravljačkih koncepata koje pruža naš program ostvarićete superiornu tržišnu poziciju za svoju kompaniju, a samim tim i napredak u sopstvenoj karijeri.

opis programa kursa

U toku programa bićete izloženi sistematskoj analizi industrijskog i konkurentskog okruženja, sastavnim delovima dobrog strateškog plana, veštini razvijanja dugoročnih komparativnih prednosti kao i strogim zahtevima koje nameće oštra konkurencija. Kroz program je naglašena dinamika slobodnog tržišta i važnost profitabilnosti, efikasnosti poslovanja i povraćaja kapitala za vlasnike i investitore.

U društvu menadžera sa različitim poslovnim iskustvom, srećete se sa izazovom rada u višefunkcionalnom biznis timu. Ova interakcija će vam pomoći da proširite znanja van sopstvenog polja rada i da razvijete sposobnost donošenja strateških i taktičkih odluka u cilju ostvarenja ciljeva vašeg preduzeća.

Program se oslanja na sledeće oblasti:

- Generalni menadžment
- Marketing
- Finansije i računovodstvo
- Strateško planiranje
- Upravljanje ljudskim resursima
- Proizvodnja i organizacija logistike

UPOŠLJAVANJE VISOKO STRUČNOG KADRA ←

PRODIREKT Executive Recruiting grupa se specijalizira u nalaženju i zapošljavanju visoko stručnog i upravljačkog kadra i tom prilikom saraduje sa različitim profilom klijenata: multinacionalne korporacije, novo-formirane i srednje velike firme, neprofitne organizacije, obrazovne institucije, fondacije, asocijacije i vladine kancelarije.

Takođe pružamo savete u domenu kadrovske politike, pogotovu u oblasti sistema i načina nagrađivanja, kreiranja opisa radnog mesta i ocene i kontrole produktivnosti rada.

Želimo da strpljivo i sa puno pažnje naučimo što više o Vašim proizvodima, uslugama i organizacionoj kulturi, tako da možemo da postanemo deo tima i doprinesemo vrednosti Vaše organizacije sa našim uspešno kompletiranim zahtevima za stručnim kadrom.

UPOŠLJAVANJE VISOKO STRUČNOG KADRA ←

naš pristup i način rada

Znamo da je pronalaženje i upošljavanje najboljeg talenta, formiranje strateškog savezništva, obezbeđivanje inicijalnog kapitala i stvaranje novih izvora prihoda vrlo povezano, naročito kada su u pitanju mlade firme.

Pronalaženje najboljih kandidata je skupo i zahteva mnogo vremena, a u današnjim uslovima kada je većina takvog kadra emigrirala na Zapad, gotovo i nemoguće. Mi smo čvrsto opredeljeni da traženje stručnog kadra za Vas obavimo sveobuhvatno i temeljno, ali smo i potpuno svesni da su blagovremenost i efikasnost u našem zajedničkom interesu. Pri tome, želimo da napomenemo da se u svom radu pridržavamo najstrožijih standarda poverljivosti.

Naš pristup u ispunjenju Vaših zahteva za upošljavanjem stručnog kadra podrazumeva sledeće faze:

- **Utvrđivanje najvažnijih potreba i ciljeva**

Nastojaćemo da u jednoj otvorenoj i detaljnoj diskusiji saznamo Vašu poslovnu filozofiju, sistem vrednosti i strateške ciljeve, karakteristike industrije u kojoj Vi i Vaši konkurenti poslujete, zahteve radnog mesta i sve druge bitne odgovore. Nakon toga, pokušaćemo da Vam iz perspektive naše stručnosti i iskustva pomognemo da još bolje definišete ciljeve kadrovske politike.

- **Definisanje konkretnog zadatka**

Nakon pažljive procene Vaših potreba, pripremićemo specifikaciju radnog mesta, koje će sadržati okviran opis odgovornosti, poželjne kvalifikacije i kriterijume za uspeh. Naš dalji rad će biti u okvirima ove specifikacije. Takođe u ovoj fazi zajedno sa Vama pravimo plan izvršenja konkretnog zadatka i dogovaramo rokove za njegovu ispunjenje po glavnim etapama. Ovaj plan treba da predvidi učestalost Vašeg obaveštavanja i kada treba da se obave prvi intervjui sa kandidatima.

- **Identifikacija, razgovor i procena vrednosti potencijalnih kandidata**

Jasno je da je najkritičniji deo u ispunjenju Vašeg zahteva samo pronalaženje kvalifikovanog kandidata. Kontakti i veze koje imamo u profesionalnim krugovima će u dobroj meri olakšati identifikaciju takvog kandidata. Naši konsultanti će intervjuisati potencijalne kandidate da bi procenili stručnost, iskustvo i podesnost svakog kandidata kulturi Vaše organizacije. Nakon toga, poslaćemo Vam detaljan izveštaj o pojedincima koji najbliže odgovaraju specifikaciji traženog radnog mesta. Ovi izveštaji sadrže informacije o privatnoj prošlosti kandidata, njegovim kvalifikacijama, sadašnjem zaposlenju i odgovornostima kao i naše poglede u vezi njegovog ili njenog mogućeg sklopa sa Vašom organizacijom.

UPOŠLJAVANJE VISOKO STRUČNOG KADRA ←

naš pristup i način rada

- **Provera referenci**

Temeljnu proveru referenci kandidata vršimo što je ranije moguće. Kontaktiraćemo osobe koje poznaju kandidata da bi dobili neposredno i detaljno mišljenje o odgovarajućim liderskim kvalitetima kandidata, njegovim kompetencijama u domenu tehnologije, sposobnostima, znanju, kao i integritetu.

- **Organizovanje i pomoć pri sastancima sa kandidatima, izbor i pregovori**

U ovoj fazi ćemo Vam organizovati nekoliko sastanaka sa najboljim kandidatima, vodeći računa da ste pred svaki sastanak detaljno obavesteni o svakom od njih i da je kandidat potpuno upoznat sa prirodom i zahtevom posla. Ovo je kritični deo za obe strane i vrlo je važno da je svako potpuno pripremljen da bi ovakvi sastanci proizveli dobre rezultate. Tokom ove faze ćete izabrati kandidata koji Vam najviše odgovara. Ukoliko želite, mi ćemo Vam dalje pomoći oko pregovora po pitanju ugovora o zaposlenju i plati, odgovoriti na pitanja vezana za napredovanje u karijeri i po potrebi dobiti dodatne reference.

- **Nastavljen kontakt sa Vama da bi osigurali uspešno prilagođavanje novog zaposlenog u Vašoj organizaciji**

Naša uloga se nastavlja i onda kada je kandidat prihvatio Vašu ponudu. Mi često delujemo kao veza između Vas i kandidata da bi sprečili moguće probleme, rešili nesređena pitanja i olakšali sam prelaz kandidata.

KONTAKT ←

Adresa:
Gospodar Jevremova 9a
11000 Beograd, Jugoslavija

Telefon:
+ 381 11 623-726

Fax:
+ 381 11 303-1-550

PR pitanja:
pr@prodirekt.net

Opšte informacije:
info@prodirekt.net