

# Company profile

(o nama, naše usluge, naši programi, treneri, projekti na koje smo ponosni, reference i kontakt podaci)

**Zagreb, lipanj 2010.**

## **O nama**

### **„Neki drže predavanja, mi educiramo.“**

Više od dvije tisuće zaposlenika najuspješnijih tvrtki u regiji, prošlo je naše treninge. Jedna smo od vodećih hrvatskih agencija za razvoj ljudskih resursa. Nakon osam godina upornog rada, na tržištu smo prepoznati kao specijalisti za komunikacijski menadžment. Na stolovima mnogih institucija, organizacija i tvrtki danas su komunikacijske strategije i planovi djelovanja koje su pripremili naši stručnjaci. Naši treneri licencirani su za primjenu Success Insights metode na hrvatskome govornom području.

## **Naše usluge**

- In house treninzi;
- Individualni treninzi;
- Priprema za javne nastupe i prezentacije;
- Priprema za nastupe u medijima;
- Priprema za specijalizirane TV emisije;
- Analiza internog i eksternog komuniciranja;
- Kvalitativna i kvantitativna analiza medija i weba;
- Izrada komunikacijskih strategija i akcijskih planova;
- Komunikacijsko savjetovanje.

## **Naši programi**

Svoje programe temeljimo na svjetski priznatim i provjerenim metodama. Programi su prilagođeni polazniku i potrebama klijenta te se provode u grupama od maksimalno 15 polaznika. Naši treneri nisu samo teoretičari, nego imaju bogato praktično iskustvo iz businessa, medija ili znanosti. Tijekom treninga koriste se najrazličitije metode: igranje uloga, studije slučajeva, rad u skupinama, demonstracije, prezentacije, brainstorming i razmjena iskustava.

## Edukacijski programi

### **I. Vještine komuniciranja**

Komuniciranje o kojem ovdje govorimo predstavlja neku vrstu mosta između osobnih ciljeva zaposlenika i poslovnih ciljeva kompanije. Kao što ste se vjerojatno mnogo puta uvjerali, interna komunikacija u kompaniji ključna je za uspješno poslovanje i postizanje željenih rezultata. Osim toga, naučit ćemo vas i koliko je važno poznavati vještine prezentacije, kako pobijediti strah od javnog nastupa i upozoriti na tehnike učinkovitog pregovaranja.

- Interpersonalno komuniciranje
- Tipološka komunikacija INSIGHTS®
- Interno komuniciranje
- Prezentacijske vještine
- Javni nastupi i govorništvo
- Trening za trenere

### **II. Menadžerska znanja i vještine**

Uz nas ćete naučiti kako od dobrog menadžera postati lider kojem suradnici vjeruju. Važno je također riješiti problem predugih i nekvalitetnih sastanaka, naučiti te trenutke izravne komunikacije voditi tako da budu produktivni i svrsishodni. Ništa manje važno nije naučiti donositi odluke i znati ih argumentirati. Biti uspješan i izbjeći stres. Čini se nemogućim? Postoje načini ublažavanja stresa i rješavanja sporova s kojima ćemo vas upoznati.

- Umijeće vođenja - leadership
- Upravljanje poslovnim sastancima
- Donošenje odluka i rješavanje problema
- Stres i rješavanje konflikata

### **III. Razvoj timova**

Neće se svaka skupina od pet do 15 djelatnika pokazati dobrim timom. Izgradnja tima ne događa se slučajno, treba različite osobnosti ohrabriti na suradnju i stvaranje. Uspješan tim treba snažno vodstvo, jasno postavljene ciljeve, pozitivnu sinergiju, slobodnu komunikaciju i komplementarna znanja i vještine.

- Stvaranje i vođenje timova
- Unapređivanje timske dinamike

### **IV. Odnosi s javnošću i medijski treninzi**

Ugled je, bez sumnje, najveća imovina svake tvrtke, institucije ili pojedinca. Razvijanje i održavanje dobrih odnosa s medijima važan je segment uspješne poslovne strategije. O tome ćemo na našim medijskim treninzima. Javnost mora dobiti pravodobnu i točnu informaciju kako bi vaš ugled ostao nenarušen. Naučit ćemo vas kako raditi s novinarima, pripremiti se za televizijski nastup, pobijediti tremu, primjereno se odjenuti i ostaviti dobar dojam.

- Odnosi s javnošću i odnosi s medijima
- Medijski treninzi
- Krizno komuniciranje

### **V. Prodajne vještine**

Tržište se globalizira, kupci su izbirljiviji, proizvodi sve sličniji. Vjerovati u prirodni talent za prodaju, nije više dovoljno. Prodavač mora stalno tražiti nove i bolje metode rada, biti samouvjeren i motiviran. Uspješan prodavač mora i brzo prepoznati tip osobe kojoj se obraća te prilagoditi prodajne tehnike kojima raspolaže.

- Prodajne vještine I i II
- Prodajne vještine u prodaji financijskih proizvoda
- Telefonska prodaja
- Vođenje u prodaji
- Vještine pregovaranja I i II

## **VI. Osobni razvoj**

Naučite rješavati sukobe, povećati samokontrolu, sposobnost komuniciranja i utjecanja na druge. Postanite asertivni, tj. zauzmite se za sebe, umjesto da reagirate na situacije koje vam život nameće. Samouvjerenim nastupom i odgovarajućim izgledom ostavite dojam kompetentne i stručne osobe.

- Osobna učinkovitost I (upravljanje emocijama)
- Osobna učinkovitost II (upravljanje ciljevima i vremenom)
- Asertivnost
- Image - faktor osobnog i poslovnog uspjeha

## **VII. Ljudski resursi**

Dok su se nekada vrijednost i rezultati kompanije mjerili materijalnom imovinom, danas sve češće uvode se parametri poput intelektualnog kapitala. Zaposlenici su najvažniji resurs svake kompanije. Naučite još bolje selektirati, motivirati i nagrađivati zaposlenike.

- Upravljanje ljudskim resursima
- Motivacija i nagrađivanje
- Radno-pravni odnosi

## Treneri

1. **dr. sc. Božo Skoko**, docent je na Odsjeku za odnose s javnošću Fakulteta političkih znanosti u Zagrebu, gost je predavač na Diplomatskoj akademiji Ministarstva vanjskih poslova i europskih integracija Republike Hrvatske te savjetnik agencije za upravljanje komuniciranjem Millenium promocija;
2. **dr.sc. Ivan Tanta**, voditelj je specijalističkog studija Upravljanje poslovnim komunikacijama na Veleučilištu VERN, predavač na katedri za novinarstvo na Hrvatskim studijima te konzultant Rektorata Sveučilišta u Zagrebu za odnose s javnošću;
3. **dr.sc. Igor Kanižaj**, viši je asistent je na Odsjeku za tisak Fakulteta političkih znanosti u Zagrebu, ex urednik i novinar na HKR-u, predavač u Vojno diplomatskoj izobrazbi MORH-a i tajnik Hrvatskog komunikacijskog društva;
4. **Julije Katančević**, diplomirani je politolog, direktor SI-MO-RA-e, ex: Voditelj ureda za odnose s javnošću Misija OESS-a u Hrvatskoj, područni Ured Sisak, novinar i voditelj dopisništva Jutarnjeg lista Sisak, novinar i urednik u Novom Sisačkom tjedniku i na Radio Sisku;
5. **mr. Vinko Vukadin**, licencirani je trener njemačkog Scheelen Instituta za Success Insights metodu i unaprijeđivanje komunikacijskih vještina, član udruge Insights trenera u Europi, vlasnik trenerske licence Brian Tracy Corporate University iz Amerike te direktor Krentschker vrijednosnica;
6. **mr.sc. Marin Aničić**, magistar je organizacije i menedžmenta te profesor psihologije s više od deset godina iskustva na području ljudskih resursa i menedžmenta;
7. **prof.dr.sc. Smiljana Leinert-Novosel**, redovita je profesorica na Fakultetu političkih znanosti u Zagrebu, ex dekanica te stručnjakinja s područja komunikologije;
8. **prof.dr.sc. Zoran Tomić**, pomoćnik je rektora za odnose s javnošću Sveučilišta u Mostaru, voditelj je poslijediplomskog specijalističkog Studija odnosa s javnošću te jedan od vodećih hrvatskih stručnjaka za izborne kampanje i politički marketing;
9. **mr.sc. Višnja Modrić Vuinac**, radi kao fonetičar u Službi za jezik i govor HTV-a, posjeduje licencu Hrvatskog filološkog društva Odjela za fonetiku za samostalnog predavača retorike;
10. **Franjo Skoko**, licencirani je trener Njemačkog Scheelen Instituta za Success Insights metodu i unaprijeđivanje komunikacijskih vještina, poslovni savjetnik za komunikacijske i prodajne vještine te direktor tvrtke Coris Educa;

11. **Mario Petrović**, partner i direktor Millenium promocije, dugogodišnji novinar i urednik elektroničkih i tiskanih medija, ex stručni suradnik Hrvatske televizije za pitanja religijske kulture i iseljništva, licencirani trener njemačkog Schelen Instituta za Success Insights metodu i unaprjeđenje komunikacijskih vještina te polaznik prve generacije i certificirani predavač na hrvatskom CIPR programu;
12. **Damir Jugo**, viši savjetnik u Millenium promociji zadužen za razvoj i New Business. Damir je diplomirani novinar, vanjski suradnik Fakulteta političkih znanosti u Zagrebu na kolegijima s područja odnosa s javnošću, predavač na više poslovnih učilišta i kolumnist mjesečnika Poslovni savjetnik;
13. **Igor Vukasović**, viši savjetnik u Millenium promociji zadužen za razvoj segmenta brandiranja. Igor je diplomirani novinar, ex savjetnik u agenciji za odnose s javnošću Maksima komunikacije, završio je London School of Public Relations (LSPR). Radi kao stalni suradnik časopisa MadeIN.

## Projekti na koje smo ponosni

### **Agrokor d.d.**

Tijekom tri godine naše treninge pregovaračkih vještina prošlo je preko 150 menadžera i zaposlenika vodećeg koncerna u Hrvatskoj i njegovih tvrtki kćeri (Belje, Jamnica, Ledo, PIK Vrbovec i Zvijezda) s različitih rukovodećih pozicija iz izvoza, nabave, logistike, proizvodnje, prodaje....

### **Individualni treninzi za članove Uprava vodećih hrvatskih kompanija**

Vrlo često treniramo čelne ljude vodećih hrvatskih kompanija u domaćem i stranom vlasništvu. Pripremamo ih za javne nastupe, prezentacije, nastupe u medijima te za gostovanja u pojedinim TV emisijama. Izdvajamo dio kompanija koje su nam ukazale povjerenje: CROATIA osiguranje, Pliva, Autocesta Rijeka-Zagreb, Nova TV, L'Oréal Adria, Optima Telekom...

### **BIZimpact - Poboljšavanje informiranosti hrvatske poslovne zajednice**

Radili smo 16 mjeseci i kao konzultanti na EU CARDS projektu „*BIZimpact*“, koji je imao za cilj poboljšati informiranost hrvatske poslovne zajednice. Projekt je provodio konzorcij predvođen od strane Pohl Consulting & Associates, a činili su ga još EIR Development partners i Altair asesores.

Glavni nositelj projekta bilo je Ministarstvo gospodarstva, rad i poduzetništva (MINGORP), a partneri: Hrvatska agencija za malo gospodarstvo (HAMAG), Hrvatska gospodarska komora (HGK), Hrvatska obrtnička komora (HOK) i Hrvatska udruga poslodavaca (HUP).

Za ovaj projekt izradili smo komunikacijsku strategiju i akcijski plan, analizu web stranica partnerskih organizacija, analizu partnerskih publikacija, analizu zahtjeva za informacijama, analizu internog komuniciranja, a naše komunikacijske treninge prošlo je preko 100 polaznika.

### **Hrvatska agencija za hranu**

Dali smo i svoj dopinos u procesu izgradnje i unapređenja sustava sigurnosti hrane u Republici Hrvatskoj. Za Hrvatsku agenciju za hranu (HAH), koja je jedna od bitnih karika u sustavu sigurnosti hrane, izradili smo kriznu komunikacijsku strategiju obavještanja o riziku u području sigurnosti hrane i Akcijski plan obavještanja o riziku u području sigurnosti hrane.

### **Optima telekom d.o.o.**

U sklopu priprema za IPO-a vodećeg alternativnog telekom operatora Optima telekom za njihovu Upravu radili smo Medijski trening te ih pripremali za prezentacije pred novinarima i investitorima. Radom na ovome projektu doprinjeli smo razvoju tržišta vrijednosnih papira u RH.

### **Odabrane reference**

- Agrokor d.d.;
- Autocesta Rijeka-Zagreb d.d.;
- AutoZubak d.o.o.;
- Belje d.d.;
- BIZImpact - Poboljšavanje informiranosti hrvatske poslovne zajednice:
  - Ministarstvo gospodarstva rada i poruzetništva;
  - Hrvatska agencija za malo gospodarstvo;
  - Hrvatska gospodarska komora;
  - Hrvatska obrtnička komora;
  - Hrvatska udruga poslodavaca;
- CARNet;
- Combis;
- Croatia banka d.d.;
- CROATIA osiguranje d.d.;
- Ekonomski fakultet u Zagrebu;
- Emerson Network Power;
- Forever Living product;
- Gradsko poglavarstvo Grada Karlovca;
- Gradsko poglavarstvo Grada Zagreba;
- HEP Toplinarstvo d.o.o.;
- Hrvatska agencija za hranu;
- Hrvatske Željeznice d.d.;
- HT Mostar d.o.o.;
- Hypo Alpe-Adria Bank d.d.;
- Hypo-Leasing Kroatien d.o.o.;
- INA d.d.;
- Jamnica d.d.;
- Katran d.d.;
- Ledo d.d.;
- L'Oréal Adria d.o.o.;
- Merck;

- Millenium promocija d.o.o.;
- Ministarstvo obrane;
- Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i vodnoga gospodarstva;
- Ministarstvo zdravstva i socijalne skrbi;
- Nova TV;
- OMV Hrvatska d.o.o.;
- Optima telekom d.o.o.;
- PIK Vrbovec d.d.;
- Pliva d.d.;
- Riviera hoteli i ljetovališta d.o.o.:
  - Riviera Holding Poreč d.d.;
  - Rabac d.d.;
  - Zlatni Otok d.d.;
  - Babin Kuk d.d.;
- Siemens d.d.;
- Središnji državni ured za e-Hrvatsku;
- Središnji državni ured za razvojnu strategiju i koordinaciju fondova EU;
- TDR;
- Udruženje obrtnika Grada Zagreba;
- Unilever Croatia d.o.o.;
- Uniqa osiguranje d.d.;
- Zvijezda d.d.

## Kontakt podaci

Coris Educa d.o.o., za poslovno savjetovanje  
HR - 10000, Zagreb  
Planinska 2

Osoba za kontakt

### **Franjo Skoko, direktor**

tel: ++385 / 1 / 555 049 1  
mob: ++385 / 91 / 466 969 1  
fax: ++385 / 1 / 555 045 1  
mail: [franjo@coris-educa.hr](mailto:franjo@coris-educa.hr)