



POSLOVNI UZLET U ZAGREBAČKOJ ŽUPANIJI Jastrebarsko 31. svibnja 2014.

Nacrt za rast i razvoj malih i srednjih poduzetnika / An SME Blueprint for Growth and Competitiveness

powered by Cotrugli Business School

31. svibnja, 10:15 – 11:45, GLAZBENA ŠKOLA, Ulica Zrinsko – Frankopanska 13, Jastrebarsko

Predavanje se temelji na stvarnom stanju malog i srednjeg poduzetništva, u Hrvatsko. Dr. Ted Marra priča će o malom i srednjem poduzetniku koji je narastao sa 90 zaposlenih na 200 zaposlenih zbog međunarodne aktivnosti (npr., Azija / Kina, Amerika) i još mnogih drugih razloga. Dr. Teda Marra smatra da onaj koji unosi disciplinu i strukturu bez ometanja kreativnosti, gradi temelje za rast, jača konkurentnost i osigurava dugoročnu održivost poslovanja.

O predavaču: **Dr. Ted Marra**



Dr. Marra pridružio se Cotrugli Business School-u u Zagrebu kao profesor za strateško vodstvo i glavni strateški menadžer. Dr. Marra je radio na strateškim poboljšanjima poslovnih organizacija u Švedskoj, Saudijskoj Arabiji, Indoneziji, Irskoj, Južnoj Africi i Švicarskoj. Ujedno je predsjednik MQI Consulting u Bostonu i direktor Centra za inovacije menadžmenta Europe u Velikoj Britaniji. U proteklih 40 godina usmjerio se na strateško vodstvo i strateško

upravljanje kupca. Također, aktivan je u executive coachingu u Europi i na Bliskom istoku. Radio je u više od 35 zemalja i više od 155 organizacija koje pokrivaju gotovo svaku industriju i sektor s organizacijama kao što su IBM, Xerox, Shell, DuPont, Johnson i Johnson, Electrolux, VW, Cisco, Rolls Royce, Parco, Atlas banke, US Department of Energy, Ministarstvo obrane (UK), Crveni križ i druge. Osim u Cotrugli Business Schoolu, ujedno radi kao izvršni direktor u Wisdom for Strategic Thinking.

Vodite li posao ili ljude - ljudski potencijal kao najveći izazov

powered by LQ – leadership quality solutions

31. svibnja, 10:15 – 11:45, GLAZBENA ŠKOLA, Ulica Zrinsko – Frankopanska 13, Jastrebarsko

Jeste li spremni na poslovni uzlet? Izadite iz svog ureda i zone ugođe, učinite iskorak za sebe, svoju tvrtku i svoje ljude. Definirajte jasan smjer kojim želite krenite – ŠTO želite postići? Motivirajte svoje ljude na akciju u samo 3 ključna koraka. Pokažite im smjer – KAKO ostvariti rezultat? Imajte na umu da je danas najkorisnija ona osoba koja zna kako komunicirati s drugima

O trenerima: **Martina Detelić i Sanja Zdunić**



Martina Detelić, sociolog po struci, najveći je dio svoje karijere provela u medijima. U informativnoj redakciji RTL Televizije je razvijala svoju novinarsku, uredničku i voditeljsku karijeru, u emisijama RTL Danas i RTL Vijesti. Sati provedeni u voditeljskom stolcu, kao i brojna javljanja uživo u najgledanijim televizijskim minutama predstavljaju vrijedno iskustvo koje čini okosnicu medijskih treninga. Uz individualne medijske treninge, Martina se bavi i executive / business coachingom, kojeg je diplomirala na jednoj od najpoznatijih akademija za business coaching u svijetu - Academy of Executive Coaching (London).



Sanja Zdunić, po struci prof. sociologije, stručnjak je za vođenje, coaching timova i upravljanje projektima. Poznavanje poslovnih procesa i iskustvo u vođenju i organizaciji odvjetničke tvrtke, TV tvrtke i edukacijske tvrtke čine ključnu prednost Sanjina razumijevanja poslovne zbilje te prijenosa iskustva iz svijeta rada u svijet učenja, razvoja i promjene. Sanja je NLP praktičar i certificirani executive/business coach od strane Academy of Executive Coaching (London). Najveći dio svoje edukacijske karijere, Sanja je usmjerila na uslužnu djelatnost, poglavito na luksuzni segment hotelijerstva. U svom radu, Sanja uspješno spaja rad s liderima i njihovim timovima pomažući im postići međusobno razumijevanje, razvoj, rezultat i radost novo nastajućih promjena.



Porezni kontroling

powered by Altius savjetovanje

31. svibnja, 10:15 – 11:45, GLAZBENA ŠKOLA, Ulica Zrinsko – Frankopanska 13, Jastrebarsko

Znanja o porezima odavno nisu rezervirana isključivo za porezne savjetnike. Poduzeća unutar kontrolerskih ili drugih odjela obrazuju stručnjake koji se bave pitanjima domaćeg i međunarodnog oporezivanja. Uštede koje se očituju direktno kroz novčani tok, a posljedica su poznavanja porezne problematike, i te kako su značajne.

Na predavanju ćemo s polaznicima proći kroz najvažnija pitanja poreznog kontrolinga i njegovog utjecaja na poslovanje poduzeća.

Porez na dobit

- ▶ Zakon i Pravilnik o porezu na dobit i njihov utjecaj na poreznu osnovicu
- ▶ uvećanje i umanjenje porezne osnovice poreza na dobit
- ▶ latentni porezi - računovodstveni i porezni rezultat poslovanja
- ▶ uputa o sastavljanju konačnog obračuna poreza na dobit

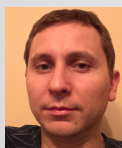
Porez na dodanu vrijednost

- ▶ PDV nakon ulaska u Europsku uniju
- ▶ posebnosti oporezivanja PDV-om - na što obratiti pozornost
- ▶ kako uskladiti evidencije poreza na dodanu vrijednost
- ▶ uputa o sastavljanju konačnog obračuna PDV-a

Porez na dohodak

- ▶ obveznici poreza na dohodak
- ▶ porezna osnovica
- ▶ razlike između oporezivanja dohotka od nesamostalnog rada i samostalne djelatnosti
- ▶ plaća / primici u naravi (sredstva za osobni prijevoz, darovi, zabava)
- ▶ neoporezive naknade, nagrade, potpore i ostali primici u sustavu poreza na dohodak
- ▶ utvrđivanje dohotka od samostalne djelatnosti i oporezivanje obrtnika
- ▶ drugi dohodak i njegove specifičnosti
- ▶ novine u obveznim evidencijama i primjena novog obrasca JOPPD
- ▶ godišnja porezna prijava

O predavaču: **mag. iur Bojan Huzanić, LL M**



Rođen u Čakovcu. Diplomirao na Pravnom fakultetu u Rijeci i magistrirao na Sveučilištu u Münsteru (Njemačka) na području poreznog prava. Radno iskustvo započeo je u Austriji, gdje se dodatno usavršava na području poreznog i međunarodnog prava. Godine 2006. postaje European Management Accountant (EMA). Ovlašteni je porezni savjetnik.

Bogato radno i stručno iskustvo stekao je u međunarodnim savjetodavnim društvima, a specijalizirao se za porezno i carinsko pravo i druge oblike poslovnog i pravnog savjetovanja. Autor je i koautor više knjiga objavljenih u inozemstvu, kao i većeg broja stručnih radova objavljenih u renomiranim hrvatskim i inozemnim stručnim časopisima.



Planiranje i upravljanje uz pomoć informatičkih alata

powered by Algebra

31. svibnja, 10:15 – 10:45, GLAZBENA ŠKOLA, Ulica Zrinsko – Frankopanska 13, Jastrebarsko

Sadržaj:

- ▶ izrada financijskog plana (budžeta) i nadzor njegove realizacije
- ▶ analiza potencijala tržišta i performanci konkurencije
- ▶ analiza portfolia proizvoda i usluga (rentabilnost, točka pokrića)
- ▶ segmentiranje kupaca i nekupaca i distribucija po prodajnim kanalima

O predavaču: **Nikola Nikšić**



Nikola Nikšić, savjetnik je za menadžment (CMC) licenciran pri ICMCI (The International Council of Management Consulting Institutes), ovlaštenu procjenitelj poslovne izvrsnosti pri EFQM (European Foundation for Quality Management) i ovlaštenu računovođu.

23 godine radi na pozicijama menadžera za upravljanje strategijom,

financijama, računovodstvom i kontrolingom. Dobitnik je nagrade Primus 2011., za najboljeg poslovnog savjetnika u Hrvatskoj na području strateškog menadžmenta i organizacijskog razvoja. Predsjednik je Hrvatske udruge poslovnih savjetnika, član SoL Hrvatska (Društvo za organizacijsko učenje), udruge Hrvatski računovođa i Udruge hrvatskih kontrolera pri EFRI.

Emocionalno brendiranje i prodaja

powered by LQ – leadership quality solutions

31. svibnja, 12:00 – 13:30, GLAZBENA ŠKOLA, Ulica Zrinsko – Frankopanska 13, Jastrebarsko

U prosjeku, 85% svojih odluka donosimo na osnovu emocija, a onda ih opravdavamo racionalno. Jeste li svjesni svojih emocija iza brandova i proizvoda?! Jeste li svjesni kako su vasi brandovi i proizvodi percipirani od strane kupaca?! Da li ste uzeli u obzir sve to kada stvarate brand ili proizvod i jeste li shvaceni od kupca kada bira koji će brand/proizvod koristiti?!

Kako ste povezani sa svojim kupcima, samo kroz funkcionalni benefit ili i kroz emocionalnu/ ekspresivnu dobit?!

Kako integrirati sve to u prodajne aktivnosti kojima cete uspjeti prenijeti kupcima percepciju branda i proizvoda kako vi želite?!

O trenerima: **Francesco Banchi i Ljupko Kontešić**



Francesco radi kao konzultant za pomoć i podršku međunarodnim korporacijama da razviju i implementiraju rješenja u svrhu povećanja prodajne i marketinške učinkovitosti svojih timova. Njegov osobni zaštitni znak, karakteriziran je jasnim razumijevanjem marketinga i prodaje sa petnaest godina iskustva te zaraznom motivacijskom energijom. Nit vodilja njegovih učenja je da se bez osobne predanosti i volje za iskušavanjem vlastitih granica ne može težiti izvrsnosti: strast i angažman su presudni. Francesco radi i kao Executive Coach i certificiran je od strane AoEC iz Londona. Osim u Italiji, živio je u SAD-u, Španjolskoj, Austriji i Hrvatskoj, u koju je došao 2005 godine, kao generalni direktor međunarodne farmaceutske tvrtke.



Ljupko danas radi (i živi) kao Executive&Life Coach i Business trener. U svom radu usmjeren je integraciji tijela i uma/iskustva i znanja u svakodnevnom životu lidera te snagu crpi iz veoma različitih profesionalnih iskustava: sportskog, 20-godišnje profesionalno bavljenje sportom, i poslovnog, menadžer prodaje kao profesije. Kao Business trener surađuje na projektima u regiji koje su iz domene razvoja soft vještina i sposobnosti, baze osobnog razvoja i profesionalnih vještina prodaje. Redovni je asistent i predavač na Školi za osobni i Organizacijski razvoj.



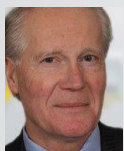
7 smrtnih grijeha upravljanja kupcima / The 7 Deadly Sins of Customer Management

powered by Cotrugli Business School

31. svibnja, 12:00 – 13:30, GLAZBENA ŠKOLA, Ulica Zrinsko – Frankopanska 13, Jastrebarsko

Na ovom predavanju dr. Ted Marra obratit će pažnju na 7 područja gdje poduzetnici često loše vode brigu o svojim klijentima - bilo B2B ili B2C i kako doslovno troše ogromne količine novaca – poduzetnici često uopće ne prepoznaju što se događa sve dok ne bude prekasno. Opet, DR. Ted Marra neće teoretizirati već će pričati o “najboljim praksama” – na temelju svog 40-godišnjeg iskustva diljem svijeta.

O predavaču: **dr. Ted Marra**



Dr. Marra pridružio se Cotrugli Business School-u u Zagrebu kao profesor za strateško vodstvo i glavni strateški menadžer. Dr. Marra je radio na strateškim poboljšanjima poslovnih organizacija u Švedskoj, Saudijskoj Arabiji, Indoneziji, Irskoj, Južnoj Africi i Švicarskoj. Ujedno je predsjednik MQI Consulting u Bostonu i direktor Centra za inovacije menadžmenta Europe u Velikoj Britaniji. U proteklih 40 godina usmjerio se na strateško vodstvo i strateško

upravljanje kupca. Također, aktivan je u executive coachingu u Europi i na Bliskom istoku. Radio je u više od 35 zemalja i više od 155 organizacija koje pokrivaju gotovo svaku industriju i sektor s organizacijama kao što su IBM, Xerox, Shell, DuPont, Johnson i Johnson, Electrolux, VW, Cisco, Rolls Royce, Parco, Atlas banke, US Department of Energy, Ministarstvo obrane (UK), Crveni križ i druge. Osim u Cotrugli Business Schoolu, ujedno radi kao izvršni direktor u Wisdom for Strategic Thinking.

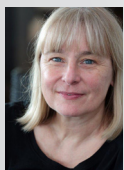
Naučite upravljati novcem (Loše upravljanje novcem – glavni uzrok propasti poduzetnika poduzetnika)

powered by Trening centar & Antea revizija

31. svibnja, 12:00 – 13:30, GLAZBENA ŠKOLA, Ulica Zrinsko – Frankopanska 13, Jastrebarsko

Bez obzira imamo li malo ili mnogo novca, jesmo li ga zaradili, posudili ili pak dobili, novcem koji nam je na raspolaganju trebamo upravljati na razuman i efikasan način, radilo se o nama privatno, o poduzetničkoj djelatnosti, o državi ili o neprofitnim organizacijama. Količine novca su ograničene i većini je teško dostupan, stoga se prema novcu trebamo odnositi racionalno i s poštovanjem. Trošenje novca treba nadzirati, buduće potrebe predviđati, viškove ulagati – o novcu se svakodnevno brinuti. Tema upravljanja novcem nije aktualna samo sada u vrijeme krize. Dobro upravljanje novcem imperativ je uvijek – u svim sustavima, na svim razinama i u svim životnim područjima!

O trenerima: **Vlatka Sakar**



Vlatka Sakar licencirani je hrvatski revizor, diplomirani ekonomist, sudski vještak, interni revizor i edukator EBC*L programa. Tijekom proteklih godina održala je stotine različitih edukativnih radionica i in-house treninga na temu računovodstva i financija. Posljednjih godina razvija

svoju vlastitu marku pod naslovom „Poslovna znanja u malom prstu“ s različitim temama od razumijevanja financijskih izvještaja do osnova revizije. Vlatka je autorica stručnih popularnih naslova u nakladi Školske knjige „Bilanca u malom prstu“ te „Upravljanje novcem u malom prstu“.



Što Internet marketing može učiniti za vaše poslovanje?

powered by Algebra

31. svibnja, 12:00 – 13:30, GLAZBENA ŠKOLA, Ulica Zrinsko – Frankopanska 13, Jastrebarsko

Sadržaj:

- Uvod u SEM i PPC oglašavanje
- Ciljevi web sjedišta, konverzije, definiranje KPI-ova
- Pretraživačka mreža, landing stranice, odabir ključnih riječi i izraza
- Prikazivačka mreža, branding, assisted konverzije
- YouTube i oglašavanje na YouTubeu

O trenerima: **Marko Hrnjak**



Programer, dizajner, voditelj kompletnih projekata internetske marketinške komunikacije od internetskih stranica do aplikacija za društvene mreže, Google Qualified Individual i Adobe Certified Instructor ili jednostavno Marko Hrnjak. Zaposlen kao voditelj internetske promocije

Visokog učilišta Algebra, mentor programa obrazovanja „Web

dizajner“, predavač na programu obrazovanja „Specijalist za Internet marketing“, ima malo slobodnog vremena, ali kako su mu posao i hobi stopljeni u jedno možemo reći da radi ono što voli.

Odgovorno stoji iza svih uspješnih nastupa Algebre na društvenim mrežama, internetskom oglašavanju te vođenju neovisnih web projekata.

Zašto učinkovitost NIJE prosta riječ / Why Efficiency is NOT a dirty word

powered by Cotrugli Business School

31. svibnja, 14:30 – 16:00, GLAZBENA ŠKOLA, Ulica Zrinsko – Frankopanska 13, Jastrebarsko

Većinom kada vlasnik ili direktor kaže, 'Moramo postati učinkovitiji', zaposlenici misle da će uskoro ostati bez posla. Činjenica je da 99% organizacija pristupa "učinkovitosti" na posve pogrešan način - onaj koji smanjuje vrijednost, demotivira ljude i uništava lojalnost kupaca. Dr. Ted Marra predstaviti će ispravan način kako postati učinkovitiji - na način koji dodaje vrijednost, a istovremeno smanjuje troškove i izgrađuje vjernost kupaca. Zvuči nemoguće? Poslušajte i uvjerite se sami kako je to jednostavno!

O predavaču: **dr. Ted Marra**



Dr. Marra pridružio se Cotrugli Business School-u u Zagrebu kao profesor za strateško vodstvo i glavni strateški menadžer. Dr. Marra je radio na strateškim poboljšanjima poslovnih organizacija u Švedskoj, Saudijskoj Arabiji, Indoneziji, Irskoj, Južnoj Africi i Švicarskoj. Ujedno je predsjednik MQI Consulting u Bostonu i direktor Centra za inovacije menadžmenta Europe u Velikoj Britaniji. U proteklih 40 godina usmjerio se na strateško vodstvo i strateško

upravljanje kupca. Također, aktivan je u executive coachingu u Europi i na Bliskom istoku. Radio je u više od 35 zemalja i više od 155 organizacija koje pokrivaju gotovo svaku industriju i sektor s organizacijama kao što su IBM, Xerox, Shell, DuPont, Johnson i Johnson, Electrolux, VW, Cisco, Rolls Royce, Parco, Atlas banke, US Department of Energy, Ministarstvo obrane (UK), Crveni križ i druge. Osim u Cotrugli Business Schoolu, ujedno radi kao izvršni direktor u Wisdom for Strategic Thinking.



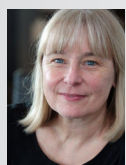
Razumijevanje financijskih izvještaja u 90 minuta

powered by Trening centar & Antea revizija

31. svibnja, 14:30 – 16:00, GLAZBENA ŠKOLA, Ulica Zrinsko – Frankopanska 13, Jastrebarsko

Prilikom donošenja kvalitetnih financijskih odluka odlučujuću ulogu imaju financijski izvještaji. No, da bi se na osnovu njih moglo donijeti kvalitetne strateške i operativne odluke, potrebno ih je znati čitati, interpretirati i analizirati. Isto tako, potrebno je znati koji izvještaji pružaju koju informaciju, gdje ih se može pronaći te koja je uloga revizije i revizijskog izvješća u njihovom provjeravanju. Financijski izvještaji su važni - oni su slika poduzeća prema vanjskim korisnicima - kreditorima, dobavljačima, kupcima, vlasnicima, dioničarima te javnosti. O financijskim izvještajima uvelike ovisi cijena dionica nekog društva, visina porezne obveze, mogućnost dobivanja kredita, ulaganje investitora ili bonusi njegovog menadžmenta.

O trenerima: **Vlatka Sakar**



Vlatka Sakar licencirani je hrvatski revizor, diplomirani ekonomist, sudski vještak, interni revizor i edukator EBC*L programa. Tijekom proteklih godina održala je stotine različitih edukativnih radionica i in-house treninga na temu računovodstva i financija. Posljednjih godina razvija

svoju vlastitu marku pod naslovom „Poslovna znanja u malom prstu“ s različitim temama od razumijevanja financijskih izvještaja do osnova revizije. Vlatka je autorica stručnih popularnih naslova u nakladi Školske knjige „Bilanca u malom prstu“ te „Upravljanje novcem u malom prstu“.

EU fondovi: velika prilika za financiranje malog i srednjeg poduzetništva

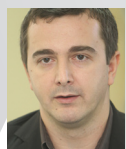
powered by Algebra

31. svibnja, 14:30 – 16:00, GLAZBENA ŠKOLA, Ulica Zrinsko – Frankopanska 13, Jastrebarsko

Sadržaj:

- ▶ Uvod u EU fondove – što su EU fondovi, koja im je svrha, veze sektorskih politika i EU fondova
- ▶ Kohezijska politika EU – ključna načela, ciljevi, instrumenti
- ▶ Prilike za poduzetnike iz EU fondova
- ▶ Što je EU projekt?
- ▶ Projektni ciklus
- ▶ Koje vrste programa i projekata postoje?
- ▶ Primjeri EU projekata iz sektora poduzetništva

O predavaču: **Robert Babić**



Trenutno radi kao viši savjetnik za upravljanje projektima lokalnog razvoja i zapošljavanja u Wyg savjetovanju. Ima više od 15 godina iskustva rada na pisanju i provođenju projekata, posebno posljednjih 7 godina na projektima financiranim iz fondova Europske unije.

Prva iskustva izradi i provođenju projekata stekao je u nevladinom sektoru. Od 2007. do 2014. godine radio je u Hrvatskom zavodu za zapošljavanje Karlovač kao rukovoditelj odjela, gdje je radio na razvoju projekata za predpristupne fondove EU (CARDS, PHARE, IPA, Program za cjeloživotno

učenje) te na razvoju lokalnog partnerstva za zapošljavanje, kao i na provedbi desetak projekata vezanim uz razvoj ljudskih potencijala te uspješno izradio desetak projekata koji su dobili potporu EU fondova, preventivno IPA programa IV. komponente. Posljednjih godinu dana stekao je iskustvo kao vanjski predavač u provođenju edukacije za pripremu i provođenje projekata financiranih iz EU fondova te kao vanjski stručnjak - ocjenjivač projektnih prijedloga za IPA IV. komponentu na natječaju „Jačanje regionalnih i lokalnih struktura za podršku razvoju civilnoga društva“.



Odgovornost direktora i članova Uprave

powered by Crowe Horwath

31. svibnja, 14:30 – 16:00, GLAZBENA ŠKOLA, Ulica Zrinsko – Frankopanska 13, Jastrebarsko

Predavanje obuhvaća pregled pravnih propisa vezanih uz odgovornost direktora, članova nadzornog odbora te članova društva u vezi upravljanja i poslovanja društva.

Osim prekršajnih i kaznenih odgovornosti predviđenih Zakonom o trgovačkim društvima i Kaznenim zakonom, predavanje će se također osvrnuti i na mogućnost odgovornosti članova društva u slučaju tkz. instituta proboja pravne osobnosti te na odgovornost članova uprave, članova nadzornog odbora i članova društva predviđene Općim poreznim zakonom. Radi slikovitog prikaza, predavanje će obuhvatiti i pregled sudske prakse relevantne za temu predavanja.

O trenerima: **Jasmina Kajtezović i Dubravka Lacković Smole**



Jasmina Kajtezović, ACCA, Managerica je u Poreznom odjelu u Crowe Horwathu. Jasmina je stručnjak s dugogodišnjim iskustvom u području poreznog savjetovanja. Nakon rada u Ministarstvu financija, karijeru je nastavila u jednoj od BIG4 kompanija gdje je radila u odjelu za porezno savjetovanje. Daljnju karijeru je nastavila u konzultantskoj tvrtki Crowe Horwath, gdje trenutno radi na poziciji Managerice u poreznom i računovodstvenom odjelu. Osim poreznog savjetovanja, sudjelovala je i u mnogobrojnim poreznim due diligence projektima, izradama studija o transfernim cijenama te poreznim pregledima kompanija iz raznih industrija. Svoje stručno usavršavanje upotpunila je ACCA certifikatom te brojnim seminarima iz područja dvostrukog oporezivanja i IFRSa. Autorica je velikog broja stručnih članaka u različitim publikacijama.



Dubravka Lacković Smole, dipl.iur. gost je predavač Crowe Horwatha. Dubravka je svoju karijeru započela u jednom od uglednih hrvatskih odvjetničkih ureda u kojem je stekla iskustvo u savjetovanju uglavnom stranih trgovačkih društava i investicijskih fondova u vezi različitih pitanja iz trgovačkog i radnog prava kao i u vezi razvoja različitih green field i brown field projekata te zastupanja u različitim upravnim postupcima.

2012. godine pridružila se odvjetničkom društvu Lipovščak i partneri d.o.o. gdje svakodnevno daje izravnu podršku klijentima u različitim pitanjima vezanim za radno pravo, izrade due diligencea te podršku upravi i vlasnicima u vezi daljnjeg razvoja poslovanja društva. Autorica je brojnih stručnih članaka te predavač iz raznih aktualnih tema iz trgovačkog prava ispred mnogih međunarodnih i nacionalnih organizacija i komora (CROMA, CRANE, AHK Kroatien, itd.). Na konferenciju dolazi kao gost predavač ispred konzultantske kompanije Crowe Horwath.