



Kako napraviti dobru prezentaciju

Seminar

Zagreb, 08.12.2014.

Kako napraviti dobru prezentaciju:

Ciljevi seminara

- Upoznati se sa konceptom dobre prezentacije, koja obuhvaća proces stvaranja kroz strukturu izvještaja, dizajn (izgled) i na kraju verbalno komuniciranje
 - Ključni faktori uspjeha za sva tri segmenta, s naglaskom na strukturu i dizajn
- Naučiti pristup, metodu i alate potrebne da bi se napravila dobra prezentacija
- Plus: **potpuno besplatno** dobivate 200+ profesionalnih slideova za Vaše buduće prezentacije

Agenda

14:00 Uvod

14:30 Dizajn efektivne prezentacije

- Formuliranje oblika
- Dizajniranje strukture
- Pisanje priče
- Primjer iz prakse

16:00 Pauza

16:15 Dizajniranje slideova

- Tipični elementi
- Formiranje sadržaja slideova
- Savjeti za kraj

17:00 Prezentacijske vještine

18:00 Završetak

200+ profesionalnih slideova dobiva svaki polaznik

with the timing the spend will become addressable

Project Plan Overview			
Activities/ Deliverables	Due Dates	Responsibles	Status
Deliverable 1	01.11.08	Name	X
Deliverable 2	15.12.08	Name	X
Deliverable 3	10.01.09	Name	X

Status: ■ Well on track ■ Delayed ■ Need for action

Assignment Deliverables Plan and Work Break-down Structure

ts will be planned and deviations will be g execution

Execution of Cost Reduction Measures

Report of EBIT/EBITDA impact

Report of implementation costs (OPEX, CAPEX)

Report of cost reduction split

Vanja Radeljić

Konzultant: Broj izrađenih i održanih prezentacija 500+



■ Područja stručnosti

- Restrukturiranje
- Strategija rasta
- Optimizacija poslovnih procesa
- Integracija nakon spajanja
- Sustavno optimiranje troškova

■ Selektirano savjetodavno iskustvo (10 godina)

- Projekt povećanja efikasnosti, strateška nabava, optimizacija poslovnih procesa, optimizacija IT troškova za Privrednu banku Zagreb, te Intesa Banka Beograd u vlasništvu Intesa Grupe (bankarstvo)
- Redizajn organizacijske strukture, poboljšanje produktivnosti u prodaji, optimizacija zaliha, upravljanje kategorijama, strateška nabava za vodeći maloprodajni lanac u regiji Mercator grupa, Tuš grupa (maloprodaja)
- Reinženjering poslovnih procesa za DroguKolinšku (FMCG)
- Optimizacija zaposlenih za Hrvatske telekomunikacije (telekom)
- Due diligence za Croscos d.o.o. (nafta)
- Integracija nakon spajanja za Croscos d.o.o. (nafta)
- Strategija rasta prihoda i profita za Formasana d.o.o. (distribucija)
- Strategija rasta prihoda i profita za AutoZubak d.o.o. (maloprodaja vozila)
- Optimiranje poslovnih procesa HŽ Infrastruktura (željeznica)
-

■ Profesionalno iskustvo (10 godina), izbor

- Osnivač i direktor konzultantske kuće – Info puls d.o.o.
- CEO – Tuš trade d.o.o.

■ Edukacija

- Master of Business Administration (MBA), 2004, IEDC Bled School of Management
- Diplomirani ekonomist, 2001 Fakultet Ekonomije, Zagreb

■ Jezici

- Hrvatski – materinji jezik
- Engleski – fluentno u govoru i pismu