



Institut za biznis lidere

Sistem za preduzetnike
od operative do uspeha.

www.institutlidera.com





I MODUL - LIČNI RAZVOJ

PSIHOLOGIJA

Psihologija ličnog razvoja

LIDERSTVO

Preduzetnički mentalni sklop, fokus i disciplina

MOTIVACIJA

Pokretači, uverenja, navike, brige, samopouzdanje

KREDIBILITET

Uticaj i građenje kredibiliteta

CILJEVI

Postavljanje jasne vizije i ciljeva



II MODUL - KOMUNIKACIJA

PCM

PCM profil i stilovi komunikacije

UPRAVLJANJE STRESOM

Rutine i praktični alati za primenu

ORGANIZACIJA VREMENA

Fokus i prioriteti koji donose rezultat

DONOŠENJE ODLUKA

Kako jasno i precizno primeniti odluke

EMOCIONALNA INTELIGENCIJA

Emocionalna inteligencija u komunikaciji



III MODUL - MARKETING

ANALIZA TRŽIŠTA I CILJNA GRUPA

Gde se nalazi, šta radi i želi naša ciljna grupa

POZICIONIRANJE I PONUDA

Kreiranje ponuda, pozicioniranje, brendiranje

PONASANJE POTROŠAČA

Psihologija kupaca, navike, okidači za odluke

MARKETING STRATEGIJE

Kreiranje strategija Online i offline

DRUŠTVENE MREŽE

Kreiranje sadržaja na društvenim mrežama

VIDEO SADRŽAJ

Reels, cap cut, AI alati, Canva

E - MAIL MARKETING

Email marketing i automatizacija

E - COMERCE

Trendovi, praktični alati, veća konverzija

SEO OPTIMIZACIJE

SEO i brza vidljivost



IV MODUL - PRODAJA

STRATEGIJA PRODAJE

Kreiranje personalizovane strategije

PROCES PRODAJE

Proces prodaje i zatvaranje

VEŠTINE PRODAJE

Veštine pregovaranja, prezentovanja

UP SELL PRODAJA

Cross-sell i upsell tehnike

MERENJE USPEHA

KPI-jevi i merenje uspeha

FOLLOW-UP

Struktura, vrsta, kanali kroz primere

POSTPRODAJNE AKTIVNOSTI

Follow Up, lojalnost, preporuke



V MODUL - MENADŽMENT

MOTIVACIJA ZAPOSLENIH

Liderstvo i motivacija tima

SISTEMATIZACIJA

Delegiranje i sistematizacija

PROCEDURE

Postavljanje procedura i standarda

OPISI POSLOVA

Ugovori i pravni saveti

RAZVOJ ZAPOSLENIH

Coaching i razvoj zaposlenih

KPI ZA ZAPOSLENE

Postavljanje ključnih pokazatelja razvoja

KOMUNIKACIJA TIMA

Feed back, Speak up kultura

TIMSKI RAD

Upravljanje timom i konfliktima



VI MODUL - PROFITABILNOST

TROŠKOVI

Analiza troškova i optimizacija

POLITIKA CENA

Marža i cena

STRATEGIJA PROFITABILNOSTI

Kreiranje personalizovane strategije povećanja

UPRAVLJANJE BUDŽETOM

Alati i strategije za efikasno poslovanje

ANALIZA FINANSIJA

Planiranje prihoda i rashoda



VII MODUL - FINANSIJE

TOKOVI NOVCA

Praćenje novčanog toka

PORESKE OBAVEZE

Poreska i pravna optimizacija

BILANSI STANJA I USPEHA

Analiza bilansa i KPI finansija

BUDŽETIRANJE

Budžetiranje za rast



VIII MODUL - OPERACIJE

UPRAVLJANJE PROCESIMA

Optimizacija i mapiranje procesa

AUTOMATIZACIJA PROCESA

Automatizacija i digitalizacija procesa personalna

OPTIMIZACIJA I STANDARDIZACIJA PROCESA

Kreiranje SOP-ova (Standard Operating Procedures)

LOGISTIKA

Organizacija nabavke, isporuke i skladištenja

IZLAZAK IZ OPERATIVE

Personalizovan plan izlaska iz operative



ZAVRŠNA TEMA - EKSPANZIJA



I MODUL – LIČNI RAZVOJ



Cilj: Postaviti unutrašnji temelj liderstva.



Rezultat: Lideri nove ere izlaze sa disciplinom, pobjedničkim mindsetom i sistemom navika koje ih čine privilegovanom generacijom lidera spremnih za izazove.

Ovaj modul je retka privilegija da se stane na početnu liniju svake vrhunske transformacije – na rad na sebi. Lideri uče da čitaju sopstvene misli, emocije i obrasce ponašanja, da prepoznaju kako njihovi stavovi oblikuju odluke i rezultate. Ekskluzivan fokus je na disciplini i kreiranju pobjedničkog mentalnog sklopa, izgradnji fokusa i navika koje stvaraju istrajnost i otpornost. Poseban segment posvećen je kredibilitetu – kako reč i postupci postaju stub na koji se tim oslanja. Na kraju, lideri dobijaju moć jasno postavljenih ciljeva, pretvarajući viziju u snagu i pravac. To je luksuz unutrašnje stabilnosti na kojoj se grade svi naredni moduli – kao puzzle koja čini početni kamen liderstva.



II MODUL – KOMUNIKACIJA



Cilj: Ovladati umetnošću uticaja.



Rezultat: Lideri nove ere postaju privilegovani majstori izražavanja, ljudi čija reč inspiriše i ostavlja trag.

Ekskluzivna snaga ovog modula je u tome što otkriva komunikaciju kao moćno oružje – mnogo više od reči. Lideri dobijaju PCM metodologiju koja im omogućava da prepoznaju različite komunikacione stilove i prilagode poruku svakom sagovorniku. Posebna pažnja posvećuje se upravljanju stresom i donošenju odluka pod pritiskom – jer baš tada kvalitet komunikacije određuje tok odnosa. Uvežbava se organizacija vremena i određivanje prioriteta, kako bi svaka rečenica i gest vodili ka stvaranju vrednosti. Emocionalna inteligencija postaje luksuzna veština prepoznavanja namera iza reči. Rezultat su lideri koji ulivaju poverenje, oblikuju razgovore i grade odnose koji traju.



III MODUL – MARKETING



Cilj: Pretvoriti vrednost u tržišni magnet.



Rezultat: Lideri nove ere postaju arhitekta brenda koji osvaja i razlikuje se.

Marketing u ovom programu nije trošak – to je investicija u ekskluzivan rast. Lideri dobijaju alate da analiziraju tržište, prepoznaju gde se nalazi idealni kupac, šta želi i na koji način donosi odluke. Modul otkriva moć pozicioniranja i oblikovanja ponude koja postaje neodoljiva. Psihologija potrošača daje uvid u motive i obrasce ponašanja, dok praktične strategije obuhvataju sve – od društvenih mreža, video sadržaja i AI alata do email marketinga i automatizacije. Rezultat: lideri koji svoj brend pretvaraju u tržišni magnet i uživaju privilegiju da ne jure kupce – kupci dolaze ka njima.



IV MODUL – PRODAJA



Cilj: Ovladati ekskluzivnom prodajnom metodologijom kojom zatvaraš prilike bez pritiska i pregovaraš iz pozicije moći.



Rezultat: Lideri nove ere postaju majstori prodaje koji razvijaju predvidive i skalabilne sisteme – povećavaju prihod po klijentu, grade dugoročne odnose i monetizuju svaku priliku uz maksimalan integritet.

Prodaja je luksuzna veština lidera – veština da poveže, inspiriše i vodi klijenta do odluke. Snaga ovog modula je u tome što razbija mit o agresivnoj i napornoj prodaji – pokazuje da je prava prodaja zapravo proces izgradnje poverenja i postavljanja jasne strukture koja vodi klijenta do odluke. Lideri dobijaju alate da kreiraju personalizovanu strategiju prodaje, usavrše veštine pregovaranja i prezentovanja, primene cross-sell i upsell tehnike i uvedu sistematičan follow-up koji pretvara svaki kontakt u priliku. Posebna pažnja posvećuje se merenju uspeha kroz KPI-jeve – tako da lideri jasno vide povrat na svaku aktivnost.



V MODUL – MENADŽMENT (ZAPOSLANI)



Cilj: Stvoriti tim koji diše kao jedno.



Rezultat: Lideri nove ere postaju graditelji ekskluzivne kulture pripadanja.

Snaga svakog biznisa meri se snagom njegovog tima. Ovaj modul donosi privilegiju uvida u najefikasnije menadžerske prakse: od postavljanja jasnih pravila i sistema do delegiranja i vođenja kroz primer. Lideri uče kako da inspirišu i motivišu, kako da prepoznaju i razvijaju talente, kako da stvore okruženje u kojem ljudi daju najbolje od sebe. Fokus je na transformaciji tima u samostalnu celinu koja ne čeka instrukcije, već donosi rešenja – oslobađajući prostor lideru da misli strateški. Rezultat: lideri koji grade kulturu u kojoj ljudi ne samo da ostaju, već i rastu, svesni da su deo nečeg posebnog.



VI MODUL – PROFITABILNOST



Cilj: Pretvoriti biznis u mašinu za vrednost.



Rezultat: Lideri nove ere postaju stratezi privilegovanog rasta i sigurnih dobitaka.

Profitabilnost je luksuzna potvrda da biznis nije samo održiv, već snažan i stabilan. Ovaj modul nudi ekskluzivne alate da se prepoznaju ključni izvori prihoda i mogućnosti za monetizaciju, kao i da se oblikuju modeli koji maksimiziraju vrednost svakog poslovnog poteza. Lideri uče da mere performanse, povećavaju efikasnost, optimizuju troškove i kreiraju ponude koje stvaraju trajne odnose sa klijentima. Rezultat: lideri koji poseduju mapu za predvidiv rast i privilegiju da upravljaju biznisom koji stvara vrednost iz svakog koraka.



VII MODUL – FINANSIJE



Cilj: Ovladati jezikom novca.



Rezultat: Lideri nove ere postaju privilegovani kreatori finansijske sigurnosti i stabilnog rasta.

Finansije su jezik biznisa, a lider koji ovlada tim jezikom dobija ekskluzivan uvid u budućnost. Ovaj modul uvodi lidera u kreiranje budžeta, analizu tokova novca i predviđanje finansijskih kretanja koja oblikuju strateške odluke. Uči se kako da se prepozna kada ulaganje donosi rast, a kada može postati opterećenje. Rezultat: lideri koji znaju da brojevi nisu prepreka, već saveznik, i koji uživaju privilegiju donošenja odluka sa samopouzdanjem.



VIII MODUL – OPERACIJE



Cilj: Oblikovati mašineriju biznisa koja radi bez zastoja.



Rezultat: Lideri nove ere postaju arhitekte sistema koji oslobađaju prostor za ekspanziju i inovacije.

Najveći luksuz lidera je vreme, a operacije su način da se ono povrati. U ovom modulu lideri dobijaju alate i znanja za kreiranje sistema i procedura koji eliminišu stres i oslobađaju energiju. Automatizacija procesa, jasni tokovi informacija i resursa čine da biznis funkcioniše besprekorno čak i bez stalnog prisustva vlasnika. Rezultat: privilegija da se lider fokusira na ono najvažnije – viziju i rast.

60% VIŠE VREMENA ZA SEBE, VIŠE OD 50% STABILNIJIH PRIHODA

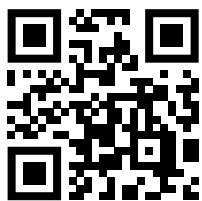
Predavači: Profesori, doktori, preduzetnici i stručnjaci iz svojih oblasti.

OSNOVNA GRUPA

- ✓ 4 grupna Zoom poziva mesečno
- ✓ 4 dana treninga uživo
- ✓ 3 mentorske sesije
- ✓ 3 coaching sesije
- ✓ 1 x SOS poziv
- ✓ Platforma sa snimljenim lekcijama i materijalima
- ✓ Grupno vođenje kroz proces

NAPREDNA GRUPA

- ✓ 4 grupna Zoom poziva mesečno
- ✓ 4 dana treninga uživo
- ✓ 9 mentorskih sesija
- ✓ 3 coaching sesije
- ✓ 1 x SOS poziv
- ✓ Platforma sa snimljenim lekcijama i materijalima
- ✓ Personalizovano vođenje kroz proces
- ✓ WhatsApp podrška
- ✓ Alati za planiranje, organizovanje, sistematizaciju, izveštavanje i kontrolu



Sarajevska 80, Beograd
+381 (63) 369 361
office@institutlidera.com

www.institutlidera.com