



Business

Ko je najvredniji? Prema istraživanju OECD koje obuhvata 32 države, stanovnici Južne Koreje su najvredniji, radeći u proseku 2357h godišnje. Slede Grci sa 2052h, pa Češka, Mađarska i Poljska. Iako su po kratkim radnim nedeljama poznati Francuzi, još niže na listi su Holanđani, Norvežani i Nemci. Faktori koji utiču na razlike u dužini rada između zemalja su kultura i zakonski predviđeno trajanje godišnjih odmora. U Velikoj Britaniji, koja je na 20. mestu godišnji odmor traje 20 dana, u Francuskoj 5 nedelja, dok u SAD traje 10 dana. Grčka, Italija i Meksiko su u prvih 10 jer imaju veliki broj privatnika. Istraživanje pokazuje da su Evropljani bili vredniji od Amerikanaca 70-ih, ali su Amerikanci već sredinom 80-ih počeli da ih stižu. Najveći pad u dužini radnih časova od 60-ih godina beleže Irska, Portugalija, Luksemburg i Francuska.



Evropa protiv e-napada. Posle napada na web sajtove estonske vlade, EU je zaključila da mora da investira mnogo više u sisteme obezbeđenja podataka na internetu da bi izbegla "digitalni 9/11". Rukovodilac sektora za internet bezbednost EU kaže da postoji opasnost od intenziviranja tih napada u budućnosti. "Evropa mora ove napade na bezbednost da tretira ozbiljnije i investira više resursa u informacionu bezbednost" izjavio je *Andrea Pirotti*, direktor *Evropske Mrežne i Informacione Agencije za Sigurnost*. U svetu ima 6 miliona kompjutera koji koriste organizovani kriminalci u cilju različitih online prevara. Za sada je 14 zemalja članica EU uvelo timove za hitne slučajeve - "digital fire brigades", a 10 je na putu da ih uvede. Korisnici Facebook i MySpace su podložni krađi podataka i moraju biti obazrivi, navode stručnjaci.



Kineski piloti primorani da kupuju svoje ostavke. Koliko su piloti dragoceni u Kini, pokazuje otežano prihvatanje njihovih ostavki. *Air China* je nedavno prihvatila ostavke 6 pilota, samo ukoliko svaki plati između \$200-250 hiljada. Zakon je na strani aviokompanija, a kineska vlada kontroliše 4 najveće aviokompanije. Zbog toga su u poslednje vreme učestali razni pokušaji pilota da putem pobuna i štrajkova skrenu pažnju na svoj težak položaj.

Moj eBay posao. Prema istraživanju ACNielsen, oko 1,3 mil ljudi koriste eBay kao primarni ili sekundarni izvor prihoda, ne precizirajući broj osoba koji zarađuje samo na taj način. Na fascinantant podatak da u američkoj poslovnoj kulturi veliki broj ljudi zarađuje prodajom nakita, bejzbol karata ili kamera na eBay ukazao je nedavno i predsednički kandidat *John McCain*: „Danas više od 1,3 miliona ljudi u svetu žive od prodaje na eBay, a najveći broj njih je iz Amerike“.

Communications

EU planira "politički MySpace". *Myparl.eu* je ime novog veb sajta koji će podsećati na MySpace i Facebook ali neće imati istu tematiku. Naime *Myparl.eu* će biti socijalna mreža koja će povezivati članove parlamenta EU sa članovima parlamenta zemalja, sve u cilju ostvarivanja boljih kontakata političara širom Evrope i promovisanja transevropske demokratije. Pored ostvarivanja socijalnih kontakata težiće se podsticanju debata o zakonodavnim predlozima koji potiču iz Brisela ali i iz ostalih nacionalnih parlamenata. Predviđa se da će projekat obuhvatiti 20 hiljada ljudi a biće postavljen na tri jezika - francuskom, engleskom i nemačkom. Tri teme koje će biti u središtu rasprava su klimatske promene, budućnost Evrope i interkulturni dijalog. Planirano je da web sajt bude otvoren svima koji bi mogli da reaguju na teme pismima uredniku, ali bi samo članovi parlamenta mogli da postavljaju komentare.



Marketinški trik iz aviona. Indonežanski biznismen je bacio iz aviona oko \$10 000, kao deo kampanje za svoju novu knjigu. *Tung Desem Waringin*, autor čija je prva knjiga bila bestseler, široj javnosti je poznat po svojim neobičnim marketinškim aktivnostima. "Umesto da se velika svota novca potroši na plaćeni marketing radije ćemo ga dati ljudima", rekao je *Dik Sidik*, osoba zadužena za odnose sa javnošću autora.

Virtuelno sazrevanje. Istraživanje koje je obuhvatilo decu 6-12 godina koja koriste virtuelni svet *Adventure Rock*, pokazalo je da virtuelni svet može biti koristan za razvoj dece i njihovo upoznavanje sa realnim okruženjem. Kod neke dece se prepoznao istraživački duh, a kod druge interesovanje za networking. Prof. *David Gauntlett* je naglasio da su ovi svetovi korisni za uvežbavanje situacija koje su moguće u stvarnom svetu.

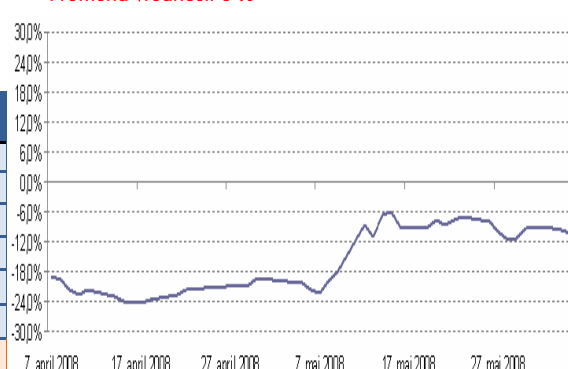
Breaking news. Mladi sve manje pažnje posvećuju dugačkim vestima i od mnoštva informacija do njih stignu samo udarne vesti i to preko digitalnih kanala komunikacije, pokazalo je istraživanje koje je uradio *Associated Press* u želji da prilagodi svoje vesti mlađoj populaciji. Istraživanje koje je realizovano u etnički raznolikim grupama muškaraca i žena između 18 i 34 godine iz SAD, Engleske i Indije takođe je pokazalo da oni nisu u mogućnosti da posvete potpunu pažnju informacijama koje dopiru do njih zbog istovremenih aktivnosti koje obavljaju, kao što je npr. čitanje e-pošte. U isto vreme, izveštaj *Sveske novinske asocijacije* donosi podatak da je prodaja novina u 2007. godini porasla za 2,7% naročito u Indiji i Kini dok je u SAD i Evropi trend drugačiji. Primitan je i porast oglasa u print medijima svuda, osim u SAD, dok internet oglašavanje beleži rast od 32% na svetskom nivou.

BC Portfolio

Stanje na berzi je slika i prilika Srbije. Malo levo, pa desno, hopa cupa! Igrala je i pevala cela Evropa u Beogradu nedavno, a izgleda je samo našim građanima sve manje do pesme.

Naziv akcije	Vrednost 03. 03. 2008.	Vrednost 04. 06. 2008.
Dijamant	104.000,00	82.000,00
Soja Protein	136.080,00	130.158,00
Veterinarski Zavod	141.183,00	133.650,00
Energoprojekt Hldg	137.760,00	120.960,00
Aik Banka	156.910,00	136.034,00
Metals Banka	157.844,00	143.972,00
Ukupna vrednost	833.777,00	746.774,00

Promena vrednosti u %



Kretanje indeksa berzi u regionu



	Vrednost 28. 05. 2008.	Vrednost 04. 06. 2008.	promena
Belex 15	1.762,73	1.758,72	- 0,23%
Crobex	3.928,18	3.949,69	0,55%
Birs	1.847,17	1.820,06	- 1,47%
Nex 20	21.281,08	20.956,53	- 1,53%
Moste	940,03	913,34	- 2,84%
MBI 10	5.791,51	5.675,71	- 0,60%

Edukacija - Uspešno završena Škola profesionalne prodaje i pregovaranja



Svečanom dodelom sertifikata završena je prva Škola profesionalne prodaje i pregovaranja u organizaciji Edusfere, Bovan Consulting i Univerziteta Singidunum. 27 polaznika iz 10 kompanija imalo je priliku da pohađa Školu i otkrije sve tajne profesionalnog pregovaranja i prodaje. Uz pomoć iskusnih predavača mr Borisa

Jebrića, Ivana Bekčića, prof. dr Sime Amramovića, Ane B. Bovan, prof. dr Tijane Mandić, Maje Barać Stojanović i mr Simona Petermana, polaznici su kroz intenzivni prodajni drill i vežbe, uz mnoštvo primera iz prakse, naučili kako da predstavljaju svoj proizvod, prime prigovor kupca, usavrše tehnike pregovaračke i prodajne komunikacije ali i da saznaju kako da na najbolji moguć način organizuju svoje vreme i naravno - zaključuju prodaju.

„Prodaja sa pregovaranjem je prisutna kao novi predmet na preko 40 fakulteta u SAD, jer se u profesionalnoj prodaji sadrži suština mnogih poslovnih znanja i veština neophodnih u poslovanju. Veliko interesovanje za nedavno završenu Školu profesionalne prodaje i pregovaranja pokazalo je da je naše tržište edukacije osveženo ovom ponudom. Koncept Škole je zaista drugačiji od postojećih seminara, a naši polaznici su izuzetno zadovoljni što je pokazala i evaluacija Škole i predavača. Polaznici iz kompanija koje pripadaju različitim industrijama su imali priliku da od priznatih stručnjaka saznaju veštine i metode iz sfere prodaje i pregovaranja, čijom će primenom poboljšati svoje poslovne rezultate“, rekla je **Dragana Tasić, koordinator Edusfere programa.**

Svi učesnici seminara su puni entuzijazma upijali znanja tokom Škole. Prenosimo vam utiske polaznika:

„Ovo je bio jedan od najkvalitetnijih seminara na kojima sam učestvovala, a obzirom da se radi o prodaji, sigurno i jedan od najkorisnijih. Optimalna grupa koja je slušala seminar, predavači koji sve vreme drže pažnju (što nije jednostavno tokom 6h rada), ljubaznost domaćina - samo su deo opšteg utiska. Za neke stvari vezano za prodaju sam već znao, za neke sam samo čuo, a opet, dosta novog sam upoznao i siguran sam, svakako će nešto što sam ovog puta čuo primenivati i u budućnosti. Ono na šta bih posebno stavio akcenat su bile vežbe u okviru grupe, simulacije situacija u kojima se svakodnevno mi prodavci nalazimo“ - **Nedeljko Milošević, eKapija.**



„Oduševljena sam Školom, naročito temama predavanja i uspehom predavača da nam na zanimljiv način drže pažnju, a takođe da na slikovit način daju objašnjenja tako da ih što lakše razumemo i duže pamtimo. Zahvaljujući vežbama sada mi je mnogo lakše da komuniciram sa kupcima kao i sa drugim (teškim) ljudima koji su na bilo koji način povezani sa mojim poslom. Mislim da je vreme koje sam provela u Školi višestruko korisno za mene“ - **Olivera Bošković, Telefonija.**

„Slušajući predavanja dolazite do zaključka da se u svakom čoveku krije uloga trgovca, a kroz zajednički praktični rad sagledavate koji su vaši najbolji pregovarački kvaliteti koji donose uspeh. Seminar je koncipiran na realnim situacijama i mnoštvom jasnih i korisnih primera, što navodi na razmišljanje i podsećanje pre svakog novog pregovaračkog momenta“ - **Nina Pervan, eKapija.**

„Verujem da će mi znanja i kontakti stečeni u

Školi mnogo koristiti. Prisustvovala sam simulacijama pregovaranja, kreirala elevator speech i imala javni nastup. Saznala sam puno o tehnikama zaključivanja prodaje i naučila da organizujem svoje vreme na najbolji način. Od mnoštva praktičnih vežbi najviše su mi se dopale one iz oblasti komunikacije koje pokazuju koliko ljudi jedni druge u stvari (ne)slušaju“ - **Adrijana Milosavljević, FPS – Megatrend Univerzitet.**

„Hvala Vam jos jednom na izuzetnom seminaru koji ste organizovali i korisno utrošenom vremenu koji smo proveli sa Vama i Vašim timom“ - **Sanja Šević, E Sistem.**

„Ovo je bio jedan od najkvalitetnijih seminara na kojima sam učestvovala, a obzirom da se radi o prodaji, sigurno i jedan od najkorisnijih. Ambijent, predavači koji sve vreme drže pažnju, simulacije primera - zavrdeđu iskrene komplimente. Uspeli ste da probudite trgovca u meni“ - **Melinda Marić, SAM.**

Vreme provedeno u ovoj Školi predstavlja izuzetno dragoceno iskustvo. Iskusi predavači pružili su mnoštvo korisnih informacija i saveta. Interakcija i različiti primeri iz prakse učinili su da ova predavanja budu izuzetno dinamična. Puno pozitivne energije i duha! Seminar prodaje ne samo da mi je pomogao da bolje razumem ovaj proces, već sam se i izuzetno provela. Toplo preporučujem Školu svima koji se bave prodajom“ - **Sandra Musić, eKapija.**

»Ovo je bio prolećni modul Škole a planiramo da utemeljimo i jesenji modul. Sigurni smo u sve benefite ovog projekta i sa nestrpljenjem očekujemo ponovno druženje i učenje sa svima onima koji žele da unaprede svoja znanja u ovoj oblasti. Rezervišite mesto! Vidimo se na jesen«, izjavila je **Dragana Tasić.**

Dobro je dok uz Srbiju idu i lepe vesti. Ana Ivanović je reket br.1 a dok ovo čitate Novak se bori sa "kraljem šljake". Nadamo se da ćemo ubosti pokoji viner i na političkom terenu.
Vaš Bovan tim



 loopBalloon
balon.co.yu

011 3284 203

Najveći talenti se gube u neradu.

Lav Nikolajevič Tolstoj

SEMINARI, KONFERENCije:

- Jun 2008. - "Finansijski forum, Bankarstvo i berza u Crnoj Gori", Hotel Podgorica, Podgorica
- 10 - 11. 06. 2008. - "Unapređenje učinaka zaposlenih", Adižes, Beograd
- 10 - 11. 06. 2008. - "Efektivna prezentacija", Adižes, Zagreb
- 11. 06. 2008. - "Upravljanje konfliktima i stresom", Privredna komora Srbije, Beograd
- 14 - 17. 06. 2008. - "Svetski medijski kongres u Beogradu", Medija centar, Beograd
- 24. 06. 2008. - "Budućnost tržišta kapitala na Balkanu", Ekonference, Beograd
- 25 - 27. 06. 2008. - "Finansije za neekonomiste", Adižes, Beograd
- 26. 06. 2008. - "Prvi godišnji forum o komunikacijama", Ekonference, Kovilovo

Urednik: Ana B. Bovan
Za vas pišu i:

M. Barać Stojanović, M. Đorđević, D. Tasić, M. Jeremić,
A. Milosavljević, D. Stanišić

Grafički dizajn: A. Nikolić LOOP



Bovan Consulting
BUSINESS & STRATEGY COUNSEL

Prijava i reklamiranje: bc.bilten@bovan.eu
Adresa redakcije: Žorža Klemansoa 13,
11000 Beograd, Srbija
posetite bovan.eu
Fix +381 11 3036 133, 3036 134,
fax +381 11 3284 380