



Naročilnico lahko pošljete:
• po e-pošti: narocila@zfm.si
• po pošti: Založba Forum Media d.o.o., Prešernova ulica 1, 2000 Maribor
• ali nas pokličite na telefonsko številko 02 250 18 00

NAROČILNICA

10504/1/6197

Da, naročam kos(ov) izdelka: **PRIROČNIK ZA NABAVNIKE**

Izberite izdajo.

poslovna-izdaja: 298,00 € (DDV in distribucijski stroški niso všteti v ceno)

Poslovna izdaja vključuje:

- Online priročnik (enostavna navigacija, hitro iskanje, 24-urni dostop z vsemi mobilnimi napravami)
- Digitalne vzorce za takojšno uporabo
- Tiskano izdajo priročnika

Uporabnik digitalnih vsebin (ime in priimek)

E-naslov uporabnika digitalnih vsebin

Da Ne

Naziv organizacije

Davčna številka

Davčni zavezanec

Naslov za dostavo

Naslov za izdajo računa

E-naslov za E-račun

Kontaktna oseba (ime in priimek) Funkcija

GSM/Telefon

E-naslov

Datum, podpis, žig

Splošni pogoji

V primeru nakupa preko spleta ima naročnik, ki je fizična oseba, v roku 14 dni od prevzema produkta pravico do odstopa od pogodbe brez podajanja razloga za odstop. Odstop mora biti podan v pisni obliki. Za proračunske porabnike veljajo plačilni pogoji v skladu z zakonodajo o javnih plačilih.

Da, kot kontaktna oseba podajam privolitev za obdelavo osebnih podatkov.

Založba Forum Media d.o.o., Prešernova 1, Maribor stremi k najvišjim standardom varstva osebnih podatkov, ki jih obdeluje le, če vi to izrecno dovolite. Vabimo vas, da podate privolitev za obdelavo vaših podatkov na spodnjem obrazcu in si s tem zagotovite, da boste sproti obveščeni o vseh zakonskih novostih in izobraževalnih dogodkih ter da boste lahko izkoristili druge ugodnosti ki vam jih ponuja Založba Forum Media. Soglašam, da Založba Forum Media d.o.o., Prešernova 1, Maribor (odslej: družba), moje zgoraj posredovane podatke obdeluje za potrebe obveščanja o novostih in za potrebe neposrednega trženja njihovih produktov oziroma storitev (priročniki, knjige, izobraževanja in ostalo). Ob tem sem seznanjen/-a, da:

- lahko pooblaščen osebo za varstvo osebnih podatkov pri družbi kontaktiram preko e-naslava: dpo@zfm.si;
- osebni podatki ne bodo obdelovani za noben drug namen, kot navedeno zgoraj, in se bodo po prenehanju namena izbrisali;
- osebni podatki ne bodo posredovani tretjim osebam razen tistim uporabnikom, ki imajo za to podlago v zakonu, pogodbi ali izkažejo drugo pravno podlago;
- imam po zakonu pravico od družbe zahtevati dostop do podatkov, njihov popravek, izbris ali omejitev obdelave ter pravico vložiti ugovor zoper obdelavo osebnih podatkov in zahtevo za prenos osebnih podatkov. Navedene pravice lahko uveljavljam z zahtevo, poslano na (elektronski) naslov: dpo@zfm.si;
- lahko osebne podatke iz zbirke družbe za v privolitvi naveden namen obdelujejo tudi pogodbeni partnerji, s katerimi ima družba sklenjene pogodbe o obdelovanju osebnih podatkov in ki hkrati lahko zagotavljajo ustrezno visoko raven varstva osebnih podatkov;
- lahko pri nadzornem organu (Informacijski pooblaščenec RS) vložim pritožbo, če obdelava osebnih podatkov ne bi bila skladna s predpisi;
- se promocijska sporočila lahko posredujejo v okviru segmentiranega neposrednega trženja, kar lahko vključuje tudi oblikovanje profilov za zagotovitev, da se pošiljajo takšne informacije, ki so na podlagi analize mojih aktivnosti in zanimanj v največji možni meri prilagojene mojim potrebam in interesom;
- več informacij o varstvu osebnih podatkov v družbi lahko pridobim v »Pravilih o varstvu osebnih podatkov družbe«, dostopnih na www.zfm.si.

PRIROČNIK ZA NABAVNIKE

PRODUCT DESCRIPTION

Nabava ima veliko večji vpliv na dobiček kot prodaja - pri stopnji dobička 10 odstotkov ima zmanjšanje nabavnih stroškov za 100.000 evrov enak vpliv kot povečanje prodaje za 1 milijon evrov. Še tako majhna privarčevana vsota pri nabavnih stroških neposredno prispeva k dobičku podjetja, zaradi nestrokovnih odločitev pa lahko zlahka spregledamo možnosti za varčevanje in povzročamo izgubo.

Razvoj nabavnega menedžmenta mora biti usklajen s spreminjajočim se svetom okoli nas. Odgovorni za nabavo morate čedalje bolj utemeljevati dodano vrednost v svojih podjetjih in dokazovati sposobnost spopadanja z izzivi. Temu je namenjen tudi Priročnik za nabavnike, v katerem so na enem mestu zbrati teme, s katerimi se vodje nabav in nabavniki srečujete pri strateškem načrtovanju nabave ter pri svojem vsakodnevem delu.

AVTORJI

dr. Simona Šarotar Žižek

dr. Simona Šarotar Žižek, izredna profesorica managementa poslovanja, specializirana za upravljanje človeških virov in organizacijsko vedenje. Specialne teme so: dobro počutje in celovitost zaposlenih, management stresa in raznolikosti zaposlenih, varnost in zdravje zaposlenih, komuniciranje in obvladovanje konfliktov, motiviranje, pripadnost, zadovoljstvo in zavzetost zaposlenih, organizacijska energija, osebna in družbena odgovornost, družba 5.0, industrija 4.0,... Doktorirala je z temo »Vpliv psihičnega dobrega počutja na temelju zadostne in potrebne osebne celovitosti zaposlenega na uspešnost organizacije«. Je predstojnica študijske smeri »Management in organizacija poslovanja« in vodja Inštituta za management in organizacijo Univerze v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta. Je avtorica ali soavtorica številnih knjig, člankov v mednarodnih in slovenskih revijah, knjigah, znanstvenih in strokovnih konferencah. Njen opus zajema več kot 650 bibliografskih enot. Sodelovala je v več raziskovalnih projektih ("Celovit model za merjenje dobrega počutja zaposlenih v tranzicijskih organizacijah s primerjavo inovativnih in manj inovativnih praks" in "Sodobni model upravljanja človeških virov na področju turizma") in vodi tudi mednarodne projekte ("CHANCE-4-CHANGE" SMART PRODUCTION in REGIO HELP) in sodeluje v njih (GRENZ FREI). Je članica v raziskovalnem programu P5-0027: Prilagajanje slovenskega gospodarstva in razvojna identiteta Slovenije v EU. Aktivna je tudi kot strokovnjakinja na področju varnosti in zdravja pri delu Ministrstva za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti. Zato jo je pristojno ministrstvo imenovalo skupino slovenskih strokovnjakov pri EU-OSHA za področje varnosti in zdravja pri delu. Je tudi članica sveta vlade RS za aktivno staranje in medgeneracijsko sodelovanje. Svetuje v mednarodnih projektih kakor tudi podjetjem, je tudi izobraževalna trenerka, poslovna svetovalka, moderatorica, projektni vodja, voditeljica, scenaristka in režiserka javnih prireditev in dogodkov, urednica,... Poslovno je sodelovala (svetovanja ali predavanja) z Ljudskimi univerzami, Mariborsko razvojno agencijo, Ministrstvom za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti, Nacionalnim inštitutom za javno zdravje, Trgovinsko zbornico Slovenije, Zavodom za invalidsko in pokojninsko zavarovanje Slovenije, Združenjem bank Slovenije in vrsto gospodarskih subjektov.

Franci Pušenjak

Predavatelj dela kot poslovni svetovalec in ima 40-letne izkušnje na področju logistike. Sodeloval je v izgradnji

številnih logističnih centrov doma in v tujini. Preučeval je različne organizacijske modele v praksi in teoriji ter jih tudi uspešno uvedel v poslovne sisteme. Poleg logistike se ukvarja s procesi nabave in procesi trženja, ki skupaj s procesi proizvodnje tvorijo temelj poslovanja. Gradnja in izboljševanje poslovnih procesov terjata inovativne zamisli in pristope, ki jih je vgrajeval v mnoge projekte slovenskih podjetij. Znanje je pridobival v odličnih interdisciplinarnih timih ter preko povzemanja najboljše prakse v razvitih poslovnih okoljih Evrope in ZDA. Je tudi višješolski predavatelj in svoje izkušnje prenaša na druge na mnogih seminarjih in izobraževalnih procesih.

Luka Rutar

Luka Rutar, direktor nabave v Steklarni Hrastnik, d.o.o., je diplomiral na Ekonomsko-poslovni fakulteti Maribor. Najprej se je zaposlil kot nabavnik v podjetju SGA, d.o.o., dobavitelju v avtomobilski industriji. Ukvarjal se je predvsem s strateškimi pogajanjmi, z iskanji novih virov in z ocenjevanjem dobaviteljev. V tem obdobju je svoje znanje nadgradil kot »Supplier development engineer«, v okviru česar se je podrobneje seznanil s filozofijo kaizen in z vitko proizvodnjo. Med delom v SGA je sodeloval pri vzpostavljanju nabavne službe v novoustanovljenem hčerinskem podjetju SAPS (danes Odelo Slovenija, d.o.o.). V želji po nadgradnji svojega znanja in izkušenj se je zaposlil v podjetju Danfoss Trata, d.o.o., kot strateški nabavnik, odgovoren za področje plastike, elektronike, motorjev in vijačnega materiala. Po dveh letih uspešnega dela je prevzel odgovornost za strateško nabavo OEM izdelkov za Danfossovo divizijo District Heating (sedaj divizija District Energy), kjer se je seznanil z različnimi načini poslovanja, predvsem na Kitajskem, v Skandinaviji in v Rusiji. V Danfossu je bil član dveh materialnih nabavnih skupin v organizaciji globalne nabave. Steklarni Hrastnik se je pridružil kot direktor nabave z namenom sodelovanja pri prestrukturiranju podjetja. Kot predavatelj na seminarjih in izobraževanjih obravnava različne tematike s področja nabave, kot so inovativnost v nabavi in prihranki, pogajanja s tujimi dobavitelji ali kazalniki uspešnosti nabave. Uspešno izvajanje strategije nabave, kreativni pristop k dobaviteljem in nabavnim procesom ter poštenost so njegovo vodilo v poslu.

mag. Suzana Ester Car

mag. Suzana Ester Car, svetovalka in trenerka, ki verjame, da so odnosi ključ do naše sreče in uspeha, zato se v zadnjem času največ posveča učinkovitemu komuniciranju, vodenju in motiviranju posameznikov ter skupin. Najboljše zahteva tako od sebe kot od udeležencev svojih delavnic in je prepričana v možnost nenehnih izboljšav in doseganja višjih standardov – tako na področju osebnega razvoja kot na ravni organizacij. S kadrovskim managementom se je pričela ukvarjati leta 2000 v večnacionalnem podjetju Procter&Gamble. Pet let je bila pomočnica direktorja s področja razvoja ljudi na Kliniki Golnik. Kot samostojna svetovalka s podjetji in organizacijami sodeluje pri vpeljavi orodij kadrovskega managementa in usposabljanju vodij za samostojno in učinkovito uporabo vpeljanih orodij. Pri implementaciji izhaja iz potreb in organizacijske kulture podjetij ter vključuje zaposlene v vse faze implementacije.

Marina Lindič

Marina Lindič je od 11.5.2005 zaposlena v Ursa Slovenija d.o.o. kot direktor Sektorja logistike in oskrbe – najprej za področje regije Adria, nato jugovzhodne Evrope in trenutno za Sredozemlje in jugovzhodno Evropo (SI, EX YU, IT, AT, HU, RO, BG, GR, TR). Pokriva področje logistike, planiranja proizvodnje, oskrbe, skladiščenje končnih proizvodov in surovin za dve tovarni steklene volne, v Novem mestu in v Turčiji ter tovarno XPS v Italiji. Prav tako pokriva in oskrbo kupcev za Avstrijo, Italijo, Slovenijo ter ostale države bivše Jugoslavije, Romunijo, Bolgarijo, Turčijo in Grčijo. Od leta 1995 do maja 2005 je bila v podjetju Trimo d.d. zaposlena na delovnem mestu s posebnimi pooblastili in odgovornostmi kot vodja nabave. Področja, ki jih je pokrivala, so bila nabava materialov, storitev ter investicijskega blaga na domačem trgu in uvoz ter skladiščenje surovin, potrošnega materiala in carinskega skladišča. Študij je končala na Ekonomski fakulteti v Ljubljani. Dodatno izobrazbo je pridobila na Poslovni šoli IEDC Bled. Je soustanoviteljica in predsednica Združenja nabavnikov Slovenije (ZNS).

Mark Tanko

Mark Tanko, od leta 2011 zaposlen v podjetju Studio Moderna d.o.o. kot manager oskrbovalne verige, že več kot deset let tako poslovno kot akademsko deluje na področju oskrbovalnih verig. V podjetju Studio Moderna vodi oddelke centralne logistike in nabave, kjer se sooča z mednarodnimi izzivi, kot so dobavitelji iz Kitajske in Italije, transporti med kontinenti in v Vzhodni Evropi ter hitro spreminjajoče se razmere na prodajnih trgih podjetja Studio Moderna, kjer podjetje prodaja izdelke blagovnih znamk Dormeo, Delimano, Kosmodisk in Top Shop. Pred prihodom v Studio Moderna je najprej deloval kot načrtovalec oskrbovalne verige in pozneje kot direktor oskrbovalne verige za področje daljinskega ogrevanja v multinacionalni Danfoss, kjer je dobri spoznal proizvodno usmerjeno oskrbovalno verigo in izzive povezane s planiranjem potreb v verigi in s tem povezano nabavo vhodnih materialov. Mark Tanko je reden govorec na mednarodnih srečanjih o izzivih oskrbovalnih verig in pisec strokovnih člankov. Študij je zaključil na Ekonomski Fakulteti v Ljubljani, nadgradil pa ga je na Poslovni šoli IEDC Bled.

Martin Breskvar

Martin Breskvar je diplomirani pravnik, ki trenutno svoje strokovno izpopolnjevanje nadaljuje na magistrskem študiju mednarodnega javnega prava na Univerzi v Oslu. Aktivno se je začel udeleževati že zelo zgodaj, med letoma 2003 in 2010 je bil prostovoljec Društva UNICEF Slovenija, kjer je bil član strokovnega Nacionalnega odbora za uresničevanje otrokovih pravic, predsednik Nacionalnega odbora za participacijo otrok in mladostnikov, zadnje leto pa tudi član Izvršilnega odbora in vodja skupine za pravna vprašanja. V preteklosti je bil tudi član delovne skupine, ki je pod koordinatorstvom Varuha človekovih pravic RS pripravila pilotski projekt 'Zagovornik – glas otroka', je pa tudi pobudnik civilne iniciative Za boljši UNICEF. Martin Breskvar svoja znanja redno izpopolnjuje na številnih nacionalnih in mednarodnih seminarjih, kongresih in konferencah, pogosto pa je sodeloval tudi pri njihovi organizaciji in vodenju. Med svoje konjičke prišteva rodoslovje in potovanja, večletne izkušnje pa ima tudi na področju javnega nastopanja in pisanja govorov.

Polona Zupančič

Polona Zupančič ima bogate izkušnje pri vodenju interaktivnih delavnic komunikacije, ki vodijo k boljšim odnosom na delovnem mestu in s poslovnimi partnerji. Vsak udeleženec se znajde na neki točki osebne rasti, kjer dobi veliko uporabnih idej, kako izboljšati svojo čustveno inteligentnost v svojem vedenju, ki vodi k želenim spremembam. Na Gea Collegu poučuje Poslovno komuniciranje, Prodajo in Nabavo; v letu 2019 so jo študenti imenovali za najboljšo predavateljico leta. Je tudi soavtorica naših priročnikov poslovne komunikacije, vodenja in nabavnega poslovanja. V prostem času uči jogo, rada se potepa po svetu, veliko bere in ljubi življenje.

Trpimir Štiglic

Trpimir Štiglic je zadnjih enajst let zaposlen v Danfoss Trata, d.o.o. Sedem let je opravljal delo vodje nabave, pred dvema letoma pa je prevzel vodenje strateške nabave v Danfoss District Energy, poslovna enota Controls, ki pokriva pet podjetij na Kitajskem, Danskem, v Rusiji in v Sloveniji. ☐☐Preden je prestopil v nabavo, je v Danfossu na strani prodaje delal kot skrbnik za večje kupce, pred tem pa je v enem od slovenskih podjetij razvijal trg in skrbel za prodajo sistemov za avtomatizacijo in nadzor energetskih sistemov v zgradbah. V podjetju Hermes Plus d.d. je kot direktor prodaje osebnih računalnikov in periferne opreme postavil distribucijsko mrežo za te izdelke na področju nekdanje Jugoslavije. ☐☐Po izobrazbi je univerzitetni diplomirani inženir strojništva. Študij je končal na Strojni fakulteti v Ljubljani. Dodatno se je izobraževal na Poslovni šoli IEDC Bled.☐☐Planet GV in Združenje nabavnikov Slovenije (ZNS) sta mu leta 2011 podelila priznanje Nabavni Manager leta 2011.

Valči Plut

Valči Plut, univ. dipl. ekonomistka, Nabavna Managerka Slovenije 2013 in članica Strokovnega sveta Združenja nabavnikov Slovenije. Od januarja 2016 Vodja proti prodaje dobaviteljem na nivoju koncerna Iskra d.d., od 2017 uspešna Vodja področne prodaje, pred tem Direktorica nabave in logistike v podjetju Iskra d.d. Po zaključenem višješolskem študiju na Ekonomski Fakulteti v Ljubljani, je leta 1982 začela svojo poslovno pot v podjetju Iskra kondenzatorji d.d., Semič. Vodenje nabave je prevzela leta 1999. V vlogi vodje nabave v letih 2001 do 2004, ko je bilo podjetje Iskra kondenzatorji d.d. v rokah nemških lastnikov, je bila vodja strateške nabave tudi nemške in češke lokacije. V tem času je zaključila univerzitetni študij na EPF Maribor in pedagoško andragoško izobrazbo na Filozofski fakulteti v Ljubljani. Skozi vsa leta zaposlitve se je dodatno izobraževala, tako na strokovnem, kot tudi jezikovnem področju. Raznolika nabavna področja, kot je nabava materiala, blaga, storitev ter investicijskega blaga, vodenje skladišč materiala in gotovih izdelkov, vodenje logističnega oddelka, ki se ukvarja z organizacijo prevozov na uvozni in izvozni strani in carinjenjem vseh vrst blaga v/iz globalnega svetovnega trga, ji je dalo bogate izkušnje, ki jih danes lahko s pridom uporablja pri svojem delu v velikem podjetju, kjer se z najvišjo mero odgovornosti in gospodarnosti loteva vsakega dela. Veseli se vsake pozitivne spremembe v podjetju, ki jih sprejema kot poseben izziv. Njena nova funkcija v podjetju pomeni za njo velik izziv, dolgoletne izkušnje na nabavni strani jemlje kot prednost. Njena velika prednost na sedanji poslovni poti je razumevanje razmišljanja nabavnika na drugi strani pogajalske mize. Te prednosti s pridom uporablja pri sprejemanju odločitev. Svoje bogate izkušnje želi na čim bolj enostaven, pristopen način prenesti na mlajše generacije. Njeno vodilo v podjetju in v izobraževanju je: "Znanje je kot knjiga, ki svoje pravo poslanstvo doseže šele takrat, ko ga delimo."

KORISTI

V Priročniku za nabavnike najdete praktične in strokovne usmeritve:

- Obvladovanje tveganj v nabavi
- PMI (indeks nabavnih menedžerjev),
- Obvladovanje zalog
- Reševanje reklamacij
- Ocena uspešnosti nabave
- Obvladovanje stroškov
- Upravljanje dobaviteljske baze
- Incoterms
- Davčni inšpekcijski nadzor
- ISO 14001
- Nabavna pogajanja
- Vodenje nabavne ekipe
- Sklepanje pogodb
- Zavarovanje terjatev
- LEAN ...

VSEBINA

Učinkovita organizacija nabave

- Strateška, taktična in operativna nabava
- Ključni procesi v nabavi
- Mejni procesi nabave
- Racionalizacija procesov
- Tveganja v nabavi

Učinkovito planiranje nabave in obvladovanje zalog

- Pomen in vloga managementa zalog
- Funkcije zalog
- Vrste zalog
- Analiza zalog
- Ekonomična naročilna (dobavna) količina (ENK)
- Oblike sistemov naročanja
- Nabava materiala, storitev in obveznosti
- Zagotavljanje virov financiranja in zunanje podpore

Učinkovito izvajanje nabave in izgradnja oskrbovalne verige

- Dejavniki učinkovitega izvajanja nabave
- Učinkovito razreševanje reklamacij
- Obvladovanje nabavne dokumentacije
- Izgradnja oskrbovalne verige z dobavitelji
- Vrednotenje uspešnosti menedžmenta nabave
- Obvladovanje stroškov
- Dobavitelji kot poslovni partnerji
- Kaj morate vedeti o davku na dodano vrednost

Ocenjevanje dobaviteljev in strateška partnerstva

- Strategija sodelovanja in razvoj strateškega partnerstva
- Upravljanje dobaviteljske baze

- Ocenjevanje dobaviteljev

Učinkovita nabavna pogajanja

- Metode ocene sogovornika
- Tehnike za suveren nastop
- Priprave na pogajanja
- Oblikovanje strategije nabavnih pogajanj
- Obvladovanje neprijetnih čustev in kontrola stresa
- Pogajanja s poslovnimi partnerji iz različnih poslovnih okolij
- Time management
- Nabavna pogajanja – izkušnje iz prakse
- Telefonski pogovor
- Business English
- Promocija in samopromocija

Uspešno vodenje ekipe

- Učinkovita komunikacija in vzpostavitev pretoka informacij
- Dvig učinkovitosti v organizaciji
- Odrejanje nalog in pogovor o ciljih
- Težave s komunikacijo na delovnem mestu
- Delegiranje, zagotavljanje razumevanja in nadzor nad
- Stres na delovnem mestu in kako ga lahko upravljamo
- Učinkovito vodenje sestankov
- Timsko delo
- Transformacijsko vodenje
- Vloga vodje pri učinkovitem vpeljevanju sprememb
- Težavni sogovorniki
- Sodelovalni jezik vodenja
- Mreženje – navezovanje kontaktov
- Strupeni sodelavci
- Izbor in lastnosti uspešnega nabavnega menedžerja
- Vodenje, komunikacija in motiviranje heterogene ekipe
- Ocenjevanje delovne uspešnosti
- Do večje učinkovitosti in sreče zaposlenih s skrajšanim delovnikom

UPORABNI DOKUMENTI (obrazci, vzorci, excel tabele ipd.)

- Organizacija nabave
- Planiranje nabave in obvladovanje zalog
- Izvajanje nabave in izgradnja oskrbovalne verige
- Ocenjevanje dobaviteljev in strateška partnerstva
- Nabavna pogajanja
- Poslovna korespondenca
- Promocija in samopromocija
- Vodenje ekipe
- Nabavne pogodbe in ključni pravni vidiki
- Lean in "vitka" nabava

AKTUALNO

Varnost strojev

Če nabavljate delovno opremo, stroje, polizdelke, razne druge komponente ali izdelke, namenjene nadaljnji prodaji, morate upoštevati različne predpise ter zagotoviti ustrezno dokumentacijo, glede na to v katero kategorijo se z nakupom umeščate ter katera zakonodaja vas veže. Gre za obsežno področje, ki je lahko povezuje nabavo, prodajo in proizvodnjo, vključje zagotavljanje sledljivost, označevanje, zagotavljanje skladnosti ipd. Tako v tokratnem prispevku pregledno podajamo ključne informacije in obravnavamo tematike kot:

- Direktiva o varnosti strojev 2006/42/ES in njen namen
- Povezava med Strojno direktivo in Direktivo o uporabi delovne opreme
- Kdaj se uporablja usklajevalna zakonodaja Unije o proizvodih
- Zahteve za proizvode
- Zahteve za sledljivost
- Tehnična dokumentacija in zahteve za označevanje
- Ugotavljanje skladnosti
- Pregled postopkov
- Organi za ugotavljanje skladnosti

Agilni model uspešnosti, prilagojen industriji 4.0

Zaposleni z ustreznimi kompetencami bodo lažje dosegli tako lastne cilje kot cilje organizacije, ter tako pripomogli k njeni uspešnosti. Zato obravnavamo proces upravljanja uspešnosti, v povezavi z industrijo 4.0:

- Prenos vizije in ciljev podjetja na nivo zaposlenih
- Vloge upravljanja uspešnosti zaposlenih
- Motivacija zaposlenega za doseganje operativnih in strateških ciljev
- Klasični in agilni sistemi upravljanja individualne uspešnosti; njihova primerjava
- Področja agilnega upravljanja uspešnosti zaposlenih
- Vloga vodstva pri uvajanju sistema

Starejši zaposleni in industrija 4.0

Človeški kapital predstavlja v visoko razvitih državah povprečno 67 % celotnega bogastva države in presega delež fizičnega kapitala. Zato staranje ljudi in s tem spreminjanje človeškega kapitala predstavlja pomemben izziv.

Pojasnjujemo:

- Staranje Slovencev in pomembna najnovejša predvidevanja, ki izhajajo iz populacijskih projekcij Eurostata
- Slabšanje biološke sposobnosti človeka, ter izboljševanje drugih funkcij
- Razporejenost kvalitete starejših od 55 let (lestvica)

- Management starosti na makro in mikro ravni
- Digitalizacija in starejši zaposleni
- Načini za uvajanje starejših zaposlenih v uporabo digitalnih rešitev

SPLOŠNI POGOJI

V primeru nakupa preko spleta ima naročnik, ki je fizična oseba, v roku 14 dni od prevzema produkta pravico do odstopa od pogodbe brez podajanja razloga za odstop. Odstop mora biti podan v pisni obliki. Za proračunske porabnike veljajo plačilni pogoji v skladu z zakonodajo o javnih plačilih.