

KARIJERA



Tema
broja

IZBOR KARIJERE



Prodaja kao
zanimanje 21. veka

ŠTA ĆEŠ BITI
kad porasteš

Poslodavac meseca



Mercedes-Benz

Poslovna

B U S I N E S S



Drugačija

Žena

M A G A Z I N E



IMPRESSUM

Izdavač

Business Press d.o.o.
Kralja Vladimira 51/2
11010 Beograd
Srbija

Tel/Fax: +381 398 7871
Email: karijera@poslovi.rs
URL: www.poslovi.rs/karijera

Glavni urednik

Jelena Gajić

Marketing

Snežana Čpajak

Saradnici

Jasmina Lazić
Milica Nastasić

Foto

Fotolia.com

Broj: 29
Godina: 2012.

ISSN: 2217-4486 (online)
Registarski broj: 60498
Zavod za intelektualnu
svojину Republike Srbije

*Magazin Karijera je besplatan i može se slobodno preuzimati u PDF formatu.
Magazin Karijera se može štampati i koristiti u obrazovne svrhe.
Komerijalna upotreba bilo kog dela magazina Karijera nije dozvoljena.*

SADRŽAJ

6 TEMA BROJA

Profesionalna orijentacija.....6

Šta ćeš biti kad porastes.....8

Napravi pravi izbor.....8

10 ISTRAŽIVANJE

Životna odluka - Izbor karijere.....10

14 ZAPOSLENI

Menadžer prodaje - Prodaja kao profesija 21. veka.....14

Posao i karakter - Svaki posao je ogledalo čoveka koji ga radi.....18

21 POSLODAVAC MESECA

Mercedes-Benz.....22

24 POSLODAVCI

Javni poziv za bespovratna sredstva.....24

25 IZ UGLA ZAKONA

Strategija za karijerno vođenje....25

26 VESTI

EDIT 12.....10

Sajam zapošljavanja.....17

Druška šansa.....26

28 PREPORUČUJEMO

Konkurs za 1.500 volontera - EXIT

2012.....28

Henkel Art.Award. 2012.....29

30 ZANIMLJIVOSTI

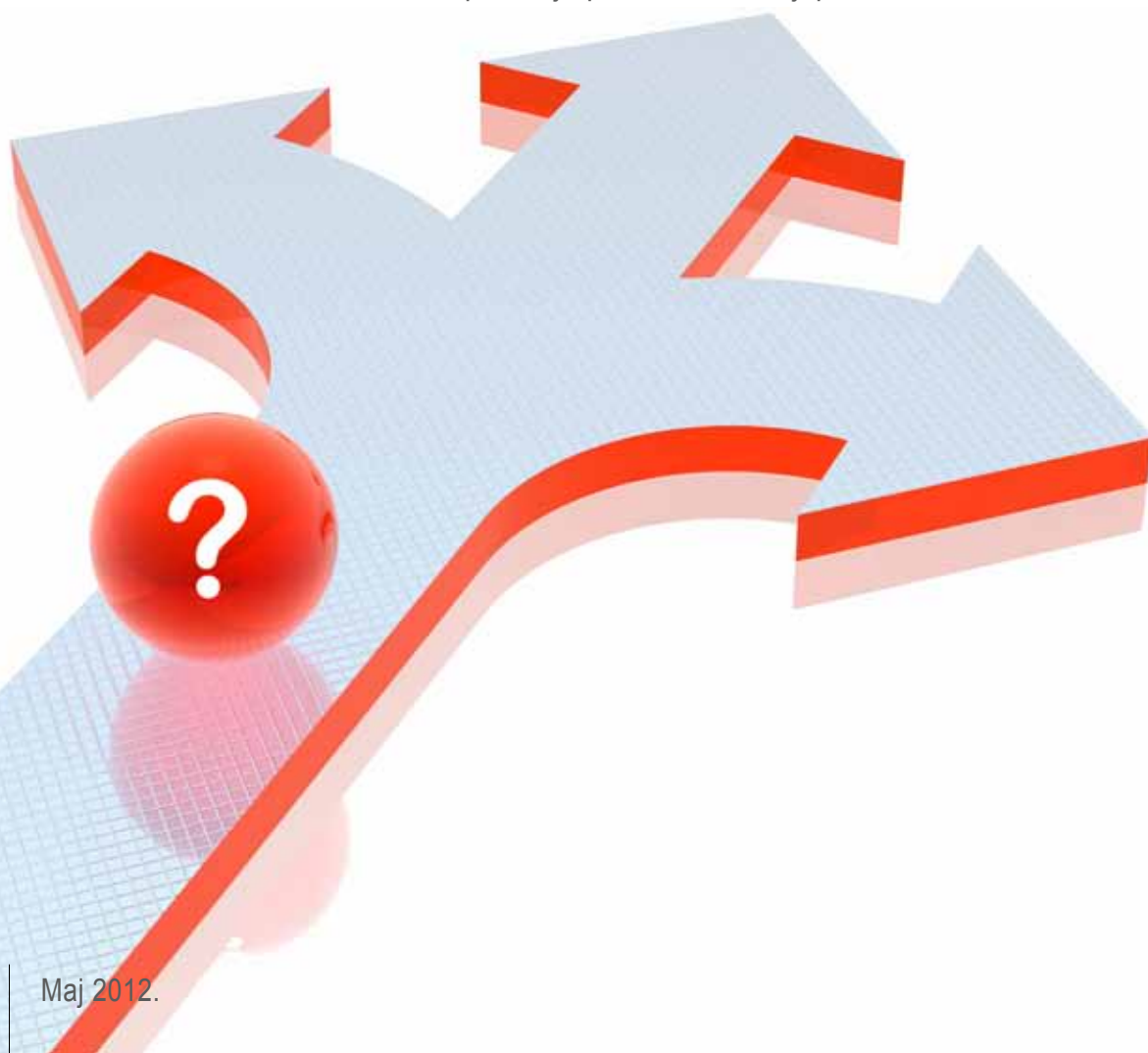
Posao iz snova.....30

PROFESIONALNA ORIJENTACIJA

Izbor budućeg zanimanja

Pod profesionalnom orijentacijom, podrazumeva se kompletna sistemska delatnost, pružanja pomoći pojedincu u rešavanju problema, koji su u vezi sa izborom zanimanja i njegovim napretkom (daljim profesionalnim razvojem).

Pojava profesionalne orijentacije, vezuje se za razvoj industrije s početka XX veka, čiji je nagli procvat uz pomoć tehnološke revolucije, izazvao mnogo promena u području zanimanja i strukturi posla. Takve promene u tadašnjim zanimanjima i nastanak novih, doprinele su da izbor profesije postane složeniji proces.



Na primer, mladi nisu više nastavljali tradicionalne porodične poslove, jer su oni pod dejstvom industrijskih i tehnoloških napredaka polako odlazila u zaborav. Umesto toga, oni su uvideli da je poželjnije da se opredele za neko od novih zanimanja, ali njihova brojnost otežavala im je da donesu odluku.

Ovakav razvoj situacije, podstakao je F. Parsonsa da 1907. godine, osnuje Prvo savetovanje za izbor zanimanja. Smatra se da su njegove zasluge u razvoju ove oblasti velike, a o tome svedoči i to, da je on tvorac prve koncepcije profesionalnog opredeljenja, tj. da je izradio osnovne principe rada u njenom rešavanju.

Prema Parsonsu, postoje tri faze profesionalnog izbora:

- **Upoznavanje sa svojim sposobnostima**, interesovanjima, ambicijama i slično.
- **Poznavanje zahteva, uslova na poslu**, svojih mogućnosti i perspektive.
- **Pravilno shvatanje odnosa između prethodna dva**.

Na osnovu navedenog, primetna je težnja Parsonsa da podstakne svakog čoveka da prilikom pravljenja izbora zanimanja ne zanemari ni svoje sposobnosti, a ni zahteve nekog posla, već da ih uskladi. I ovakvo njegovo viđenje profesionalne orijentacije, uticalo je i na neke njene savremene teoretičare.

Ipak, od tog perioda, tj. Parsonovog rada, do danas, pod dejstvom društvo-ekonomskih promena i razvoja psihologije, shvatanja i praksa profesionalne orijentacije se menjala. Tako na primer, na početku savet stručnjaka svodio se na ispitivanje individualnih sposobnosti; potom se uviđa značaj ne samo sposobnosti, već i osobina ličnosti za profesionalno opredeljenje, pa se pored procena o sposobnostima savet stručnjaka zasniva i na drugim podacima o ličnosti, a kasnije pod dejst-

vom psihoanalize, stručnjaci pored navedenih procena, koriste i projekivni test, prilikom testiranja neke individue za određeno zanimanje.

U najnovijoj fazi razvoja profesionalne orijentacije, ponašanje se posmatra kroz situaciju u kojoj se neko nalazi, sposobnosti, osobine, namere i ciljeve koje pojedinac stavlja pred sebe. A zadatak stručnjaka, nije da daju prognozu profesionalne uspešnosti, već da podstakne pojedinca da na osnovu realnog uvida u svoje sposobnosti i mogućnosti koje su mu na raspolaganju napravi samostalno izbor zanimanja.

Pored toga, savremena profesionalna orijentacija se ne vezuje više samo za pruženje pomoći pri izboru zanimanja, veći i za praćenje pojedinca tokom karijere, te bi zadaci ovakve profesionalne orijentacije bili:

- **Profesionalno informisanje** – informisanje kandidata o svetu zanimanja (sadržaju poslova, uslovima rada, zahtevima koje zanimanje postavlja pred pojedinca i slično).
- **Profesionalno savetovanje** – upoznavanje pojedinca sa značajem samostalnosti pri donošenju odluka o budućem zanimanju, kao i sa kriterijumima, koje bi bilo dobro da imaju u vidu, pri odlučivanju.
- **Praćenje uspešnosti pojedinca** – podrazumeva pružanje pomoći u lakšem prilagođavanju kandidata, kao i proveru tačnosti profesionalnih odluka.

Iz prethodno navedenog možemo zaključiti da se u mladalačkom dobu svi susreću sa istim izazovima, bez obzira kada su rođeni i gde žive. Posebno kada je reč o profesionalnom opredeljenju, koje se smatra i prvom samostalnom i velikom odlukom mladih. Pomoć koju stručnjaci iz te oblasti pružaju mladima, a i onim starijima koji žele da promene zanimanje je neosporna o čemu svedoče i brojna istraživanja na tu temu.

ŠTA ĆEŠ BITI KAD PORASTEŠ?

Verovatno ste se bar jednom u periodu detinjstva, susreli sa ovim pitanjem i što je posebno zanimljivo, bez kolebanja, znali ste da odgovorite na njega. Kad porastem biću: lekar, vaspitačica, balerina, pevačica, sportista i slično. Iz perspektive deteta sve izgleda vrlo jednostavno.

U mlađem uzrastu "odluke" o budućoj profesiji, najčešće je vezana za poistovećivanje sa različitim popularnim junacima i slično. Međutim, u kasnijem periodu, sa sazrevanjem planovi počinju da se menjaju. Tada se više ne razmišlja samo o tome ko je uzor, već počinje polako da se zamišljate u toj ulozi. I onda kreće neizbežno preispitivanje sebe i svojih sposobnosti. Da

li znanje koje imate može da se uklopi u buduće zanimanje, da li zaista želite time da se bavite celog života,... Pitanja se nižu, a odgovori su često nedovršeni. Tada usledi panika i dođe se do onog čuvenog ne znam šta da pišem.

Ovakav razvoj događaja, nije iznenađujući, već naprotiv, on je na neki način očekivan. Razlog je često taj što mladi nisu dovoljno upoznati sa različitim zanimanjima i njihove odluke se uglavnom zasnivaju na pretpostavkama o njima. Sigurno ste bili u prilici da čujete nekoga da kaže "hoću da upišem turizam, da bih dosta putovao".

Iz takvog odgovora, može se zaključiti da osoba nije dovolj-

no informisana o programu koji pomenuta škola nudi, kao ni gde će moći da radi, koliki je procenat ljudi koji se odmah po završetku te škole zaposli i slično. On se jednostavno vodio svojom željom da putuje.

Istraživanja pokazuju da odrasli ljudi kao najvažnije događaje u svojim životima određuju izbor zanimanja, zapošljavanje i porodicu.

Zapravo to su na neki način najvažnije odluke, koje neko donosi i koje određuju njegov dalji životni put. Za one koji su nesigurni, bilo bi dobro da potražite pomoć stručnih lica. Na primer, ako se dvoumite da li ste vi za neki posao, možete razmotriti i opciju da se o tome konsultujete sa nekim od savetnika za karijerno vođenje.

NAPRAVITE PRAVI IZBOR

Napraviti pravi izbor zanimanja, je prvi korak koji činite za svoju budućnost. Odluka koju ćete doneti, umnogome će odrediti put kojim ćete ići. Zato je važno da budete dobro upoznati sa svojim, sposobnostima, interesovanjima, kao i sa realnim mogućnostima i uslovima.

Međutim, nisu svi jednako uspešni u proceni svojih sposobnosti, pa se često dešava greška u izboru. Kako biste to izbegli poželjno je da potražite pomoć / savet onih, koji se bave karijernim vođenjem i savetovanjem. Oni vam mogu pomoći da bolje upoznate sebe, da

razvijete svoje potencijale, do granica svojih mogućnosti, da se informišete o različitim zanimanjima i mogućnostima zaposlenja, da naučite kako da rešavate sve izazove sa kojima ćete se sretati na budućem radnom mestu itd.

Ipak, **KONAČNA ODLUKA JE NA VAMA**, jer ideja profesionalne orijentacije nije da vam neko kaže šta vi treba da uradite, nego da sami spoznate svoje kapacitete i uporedite ih sa zahtevima i odlikama nekog zanimanja, kao i da sagledate mogućnosti zapošljavanja i napredovanja u profesiji.

*U građenju sopstvene karijere,
najbitnije je da
postavite visoke standarde
i da se pridržavate
utvrđenih principa.*



EDIT 12

Ove godine zajedno **igramo Facebook Keno igricu!**

ComTrade IT Solutions and Services letnja škola programiranja čeka te **u Beogradu i Kragujevcu.**

ComTrade tim je za ovo leto pripremio uzbudljiv program na dve lokacije:

- ComTrade Technology Center, Savski nasip 7, Beograd
- Prirodno-matematički fakultet, Radoja Domanovića 12, Kragujevac

Termini EdIT ComTrade Letnje škole programiranja 2012:

- Kragujevac, 02-13.07.2012.
- Beograd, 16-27.07.2012.

TEMA "POKRENI KENO IGRU NA FACEBOOK-U"

- Razvoj višeslojne web aplikacije
- Tehnologije: .NET 4.0, WCF, HTML5
- Razvojno okruženje: SQL Server 2008, Visual Studio 2010
- SCRUM metoda za agilno upravljanje softverskim projektom
- Životni ciklus razvoja softvera
- Timski rad

OPIS TEME

"Pokreni Keno igru na Facebook-u" je projekat koji za cilj ima implementaciju poznate kazino igrice korišćenjem HTML5 tehnologije, za izradu GUI-ja same igrice, kao integraciju igrice na platformu najpopularnije socijalne mreže na svetu, Facebook.

Keno je popularna igra u kazinima širom sveta i predstavlja neku vrstu loto-a. Igrač ima mogućnost da izabere maksimalno 10 brojeva (od 1 do 80) sa ciljem da u tih deset izabranih brojeva bude što više istih koje će i sam sistem izvući. Korisnici takođe biraju i visinu uloga za koji žele da igraju. Oni će ovu igru igrati preko svog Facebook profila kao i bilo koju drugu igru na ovoj popularnoj mreži. Igra će se igrati pomoću virtuelnih žetona. Korisnik po davanju igrice na svoj profil dobija inicijalnu sumu žetona, ali i određeni dnevni bonus po svakom povratku na igricu.

Sistem je izmodelovan kao SOA rešenje što znači da sadrži WCF web servis na kome se nalazi logika same igrice. Sam GUI igrice, napisan u HTML5 tehnologiji, je napravljen tako da se lako može prilagoditi za korišćenje i nekog drugog web servisa, koji može sadržati drugačiju logiku same igrice.

Uz SCRUM, agilnu metodu razvoja softvera, koja će pratiti razvoj ove aplikacije, polaznici će imati prilike da se susretnu i sa kreiranjem projektne dokumentacije i tako zaokruže čitavu priču razvoja jednog softverskog rešenja.

REGISTRUJ SE ZA EDIT12! POPUNI ONLINE PRIJAVU I ISTRAŽI SVET NOVIH TEHNOLOGIJA!

Rok za prijavu je:

- 24.06. za EdIT12 u Kragujevcu
- 08.07. za EdIT12 u Beogradu

I ove godine broj polaznika na obe lokacije je ograničen. Svi kandidati će, nakon izvršene selekcije, biti obavešteni o konačnim rezultatima.

Za sve dodatne informacije pošaljite mail na edit.rs@comtrade.com

PRAKSE

#1
U SRBIJI

Izaberi svoj put!

Praksa

Obuka

Volontiranje



www.PRAKSE.rs

Životna odluka

IZBOR KARIJERE

Lj

jubav je jedna od najsnažnijih emocija, koja pokreće ljude na akciju. Bez obzira da li je u pitanju ljubav prema detetu, prijatelju, ljubimcu, porodici ili nekoj profesiji, gotovo da ne postoji onaj ko bi odoleo njenim pritiscima.

Zbog toga se dešava da kad neko bira zanimanje ne može da se opredeli da li da donese odluku iz ljubavi ili njenog glavnog oponenta – koristi. Iako je afekt, uglavnom taj koji čini čoveka poletnim i upravlja njegovim odlukama, što se na neki način može smatrati opravdanim, kad je u pitanju ljubav prema deci, partneru, postoji dilema da li je poželjno nositi se s njim i kad je posao u pitanju?

Na portalu **Poslovi.rs** tokom aprila meseca sprovedeno je istraživanje na temu izbora zanimanja. I ono će vam pomoći da odgovorite na pitanje da li je preporučljivije birati profesiju koju volite, ili bi bilo dobro razmisliti i o tome, koliko je isplativo to čime želite da se bavite.

Pri izboru buduće profesije...

odlučujete se isključivo za ono što volite	31,5%
razmišljate da li će vam doneti novca to što volite	29,6%
birate "isplativo" zanimanje, bez obzira što ne volite	38,9%

Istraživanje: Poslovi.rs

Na osnovu odgovora ispitanika, može se zaključiti da ljudi ipak više biraju "isplativa" zanimanja (38,9%). Ako tome dodamo i ne tako zanemarljiv broj anketiranih (29,6%) koji razmišljaju da li će im doneti korist zanimanje koje vole, onda je sasvim jasno da u trenutnim uslovima većina ipak daje prednost isplativim zanimanjima, a ono što vole ipak ostavljaju sa strane. Ipak ne može se zanemariti ni broj onih koji biraju profesiju isključivo prema tome šta vole (31,5%).

Opravdanost ovakvog rezultata možemo naći u tome što postoji veliki broj zanimanja u našoj zemlji, koje tržište rada ne prepoznaje, a što otežava zaposlenje. Razlog toga su mnogostruki. S jedne strane imamo zanimanja, koja su može se reći zamenila neka nova, ali postoje i profesije novijeg doba koje su nepoznate posodavcima i još se nalaze u senci nekih glorifikovanih profila.

Ipak, to nije dovoljan razlog da odusta-

nete od svojih snova. Umesto toga poželjnije je da sagledate kako biste mogli vaše željeno zanimanje da promovirate i učinite poslom iz bajke. Možda su najbolji primeri toga brojni uspešni biznisi koji su nastali upravo iz hobija, odnosno velike ljubavi prema određenom zanimanju.

Zato bi bilo dobro, pre nego što olako odbacite neki svoj dar i odlučite se za zanimanje od koga ćete imati "korist", da razmotrite kako biste ga mogli prilagoditi i plasirati na tržište.

Za buduće umetnike

Festum



Studenti Univerziteta umetnosti u Beogradu nastavljaju tradiciju festivala koji već treću godinu zaredom na jednom mestu okuplja sve studente ovog univerziteta. Program ovogodišnjeg Festivala obuhvata koncerte, instalacije i projekcije studenata Fakulteta muzičke umetnosti, izložbe studenata Fakulteta likovnih umetnosti i Fakulteta primenjenih umetnosti, kao i predstave i projekcije filmova studenata Fakulteta dramskih umetnosti. Biće održane i naučne tribine, kao i tribine namenjene budućim studentima ovog univerziteta.

Srednjoškolci koji planiraju da upišu jedan od fakulteta umetnosti moći će da kroz razgovor sa studentima saznaju sve što ih zanima u vezi sa njihovim budućim fakultetima.

Program Festivala je, osim studentima i srednjoškolcima, namenjen i svima koji žele da zavire u blisku budućnost umetnosti na ovim prostorima.



PRODAJA kao profesija 21. veka



U procesu globalizacije i apsolutne liberalizacije tržišta, sa pojavom hiper produkcije i ogromne konkurencije u svim oblastima, bitka se sada vodi u smeru tražnje, jer je ponuda enormno velika. Sada je njegovo veličanstvo kupac „centar svega“.

Dakle, u tržišnoj ekonomiji kupac, potrošač ili korisnik kako god da ga nazovemo se nalazi u fokusu. Nikada kroz istoriju kupac nije bio toliko edukativan i informativan i kao takav zauzimao ogromnu poziciju moći.

Sa ovakve pozicije logično je da se kupac komotno ponaša, odnosno da želi da zadovolji svoje interese na način da traži za sebe najbolje, najviše, a da sa druge strane želi da ga to ne košta puno.

Iz tih razloga danas svaki biznis plan mora u središtu da ima kupca kao centralnu tačku od koje zavise sve druge aktivnosti.

Tako dobro edukovanom i zahtevnom kupcu može da parira samo savremeni prodavac – stručnjak za međuljudske odnose. Zato se danas renomirane firme trude da imaju najbolje prodavce jer se ništa na ovom svetu ne dešava dok neko nekom nešto ne proda.

Prodaja je ona aktivnost koja pokreće proizvodnju i ekonomiju uopšte.

Ako neka država ima razvijenu dobru prodaju i dobro pozicioniranje svojih brendova, onda je njena ekonomija sa

puno razvojnih mogućnosti.

U suprotnom, kada prodaja stagnira i opada, tržište doživljava veće turbulencije, ekonomija slabi, ljudi ostaju bez posla, a budućnost iz te percepcije ne izgleda svetla.

Zato je u prodaji gotovo sve. A prodaja je ne samo legitimna, već i plemenita aktivnost, bez obzira na to što misle mnogi koji su opterećeni raznim predrasudama.

Vrhunski prodavci kada osećaju da je ono što prodaju korisna i dobra stvar za potencijanog kupca, nikada sa sobom ne nose osećaj nametljivosti, jer znaju da kupcu prodajom čine korisnu uslugu.

Prodaja nam omogućava da se izvrši uravnoteženje odnosa ponude i tražnje što predstavlja opšte koristan proces za jedno društvo i ekonomiju.

Koliko je prodaja važna za savremeno poslovanje govori i jedno istraživanje koje kaže da najveći uzrok propadanja mnogih kompanija leži u padu prodaje i prihodima koje ona obezbeđuje kompaniji.

Vrhunski prodavci (kojih istini za volju procentualno nema puno) su u 21. veku najtraženija „roba“ iz ugla kompanije koja želi da doživi dalji rast i napredak. Oni određenoj kompaniji omogućavaju ključnu konkurentsku prednost. U savremenom poslovanju ako nemate neku prednost u odnosu na konkurenciju onda je bolje da i ne ulazite u tržišnu utakmicu. Odgovor na pitanje koliko su danas

traženi dobri prodavci dobićete svakoga dana ukoliko otvorite oglase o ponudi poslova u raznim časopisima ili specijalizovanim internet portalima. Uvidećete da i do 70% tražnje za novim kadrovima leži u oblasti komercijale, prodaje i marketinga. Neka istraživanja čak govore da će do 2012. godine skoro 1/3 zaposlenih u celom svetu raditi u okviru prodaje i marketinga.



„Prodaja je majka bogatstva“!

- Nemačka poslovica

Preporuka

Nikada nemojte imati dilemu da li jeste ili nije moralno baviti se poslom prodaje. Budite svesni da su prodavci veliki profesionalci (svakako bi trebalo da budu). Oni pomažu da proizvodi i usluge budu dostupni onim ljudima i kompanijama kojima su potrebni. Bez ljudi kao što su oni, ekonomija bi doživela potpuni krah. Oni su vitalni deo društva u kojem živimo. Oni su karika koja nedostaje između proizvoda i korisnika.

Kada čujem od ljudi kako kažu da prodavci iskorišćavaju svoje klijente ja im postavim pitanje: „Pa kakvo je to iskorišćavanje kupaca, kad za svoj novac dobiju dobar proizvod po vrlo dobroj ceni? Kada nemaju novac (a oni ga vrlo često nemaju dovoljno) oni im odobravaju dodatne olakšice i prodaju na rate. Usput zadovolje njihove potrebe, rešavaju njihove probleme i pune državnu kasu (budžet) porezima od kojih se finansira kompletno društvo“!

*Tekst je priređen po knjizi „Prodajni Ring“
D.R.Gilberta (Dragiše Ristovskog),
direktora i osnivača D.R.Gilbert Centar Groupa
www.drgilbert-centar.com*

Sajam zapošljavanja



Dana 7. i 8. juna 2012. godine u Beogradu u hotelu Moskva održaće se jedinstveni sajam zapošljavanja u Srbiji pod nazivom Back2Serbia namenjen svim našim državljanima koji su živeli u inostranstvu, kao i onima koji su u zemlji i traže nove izazove u razvoju svoje karijere.

Back2Serbia je inicijativa tima ljudi iz Srbije i Evrope koja za cilj ima pružanje informacija svim srpskim državljanima o poslednjim ekonomskim trendovima u zemlji, mogućnostima zaposlenja, aktuelnim otvorenim pozicijama i svih drugih korisnih informacija u slučaju da planiraju da se vrate u zemlju i u njoj zaposle, a putem istoimenog portala.

Glavni cilj sajma je da privuče mlade ljude sa međunarodnim obrazovanjem i profesionalnim iskustvom voljnim da se vrate u Srbiju i da im kroz kontakt sa kompanijama na dvodnevnom sajmu bude omogućena prilika da pronađu zaposlenje u svojoj zemlji.

Sajam ima generalnu podršku Ministarstva vera i dijasfore i Ministarstva spoljnih po-

slova Republike Srbije. Sponzor sajma je kompanija Messer Tehnogas AD. Top izlagač na sajmu je kompanija Ernst and Young, dok je edukativni partner sajma IT akademija. Portali poslovi.infostud, klikdoposla.com, poslovi.rs jesu medijski sponzori sajma.

Pored mladih iz dijasfore, svi studenti i ljudi iz Srbije koji su u potrazi za poslom mogu posetiti ovaj sajam.

Sajam Back2Serbia je relevantan događaj za sve kompanije koje žele da:

- upoznaju sposobne mlade ljude sa stečenim obrazovanjem i radnim iskustvom u inostranstvu.
- njima ponude svoje otvorene pozicije za poslove sa punim i delimičnim radnim vremenom, kao i prakse.
- budu deo sajma sa jedinstvenom idejom okupljanja naših mladih ljudi iz zemlje i dijasfore i mogućnosti pronalaženja posla za njih.

Za dodatne informacije o sajmu i načinu prijave posetite sajt www.back2serbia.com.

POSAO I KARAKTER

Svaki posao je ogledalo čoveka koji ga radi

Primećivali vi to ili ne, vaš karakter se ogleda u poslu koji obavljate. Osobine koje ni ne znate da imate, pre ili kasnije, doći će do izražaja pri obavljanju nekih svakodnevnih aktivnosti na poslu. Gotovo svaki zaposleni, posao koji mu je poveren obavlja na neki svoj način, koji se razlikuje od njegovih kolega.



Neki zaposleni temeljno i do detalja obavljaju svaki radni zadatak, dok drugi ne poklanjaju toliko pažnje svakom radnom zadatku, ali zato brže završavaju veći deo posla; neki zaposleni mogu da obavljaju više stvari istovremeno, dok se drugi koncentrišu samo na jednu stvar, pa tek kada to završe, prelaze na rešavanje sledećeg problema; neki od njih se bolje izražavaju usmeno, neki u pisanoj formi i slično.

KARAKTER

Uostalom, i profesiju kojom se bave, zaposleni biraju donekle na osnovu svog karaktera. **Osobe koje su zatvorene i nedruželjubive ne mogu se nikako baviti prodajom** na primer – ovim poslom bave se oni koji imaju snažnu moć ubeđivanja i pregovaranja; oni koji su dobri u komunikaciji i animiranju drugih ljudi, baviće se poslovima u medijima, odnosima s javnošću i slično.

Oni koji imaju izražene organizacione i liderske veštine, baviće se poslovima menadžmenta, dok oni koji imaju moći „čitanja“ i tumačenja ljudskog karaktera, naći će svoje mesto u svetu ljudskih resursa.

PONAŠANJE

Ponašanje u svakodnevnom životu, odnos prema prijateljima i poznanicima, nesvesno se prenose na posao i ponašanje prema saradnicima i kolegama. **Ako ste odgovorni i organizovani po prirodi, tako ćete obavljati i svoj posao; ako ste neko „od poverenja“ ko zna da čuva tajne svojih prijatelja i pomaže im kad je potrebno, tako ćete se ponašati i na svom radnom mestu.**

Ako ste neodgovorni i neorganizovani,

vrlo brzo će se te osobine primetiti i u vašem načinu rada, a isti takav utisak će imati i vaš nadređeni. Negativne osobine koje se ispoljavaju i u vašem radu zato je neophodno otkriti i uticati na to da se one što manje ispoljavaju u poslu koji obavljate. Najbolje vam u tome mogu pomoći ljudi koji čine vaše radno okruženje i koji svakodnevno svedoče vašem načinu rada i ponašanju na radnom mestu.

Slušajte šta vam vaše kolege i saradnici govore na poslu – oni vide i neke stvari koje vi ne vidite. Ako vam oni sami ne govore o tome, pitajte ih. Porazgovarajte o tome kako oni vide vas, a kako vi njih. Na taj način ćete saznati mnogo o sebi i svom karakteru, kao i kako on utiče na vaš posao. Naročito porazgovarajte sa svojim najbližim saradnicima – oni su nesumnjivo uočili sličnosti i razlike u načinu na koji vi ili oni obavljate posao.

Kroz razgovor sa svojim kolegama možete doći do značajnih informacija kako da unapredite svoj način poslovanja. Koje su to vaše navike i osobine koje štete vašoj saradnji sa kolegama i utiču na to da posao ne bude obavljen kako treba, u kojim situacijama najbolje reagujete, sve to možete saznati kroz razgovor sa svojim saradnicima.

Ne možete izbeći to da se vaš karakter i osobine ogledaju u poslu kojim se bavite, ali možete ovo iskoristiti kao svoju prednost. Ako ste svesni toga, i znate koje vaše mane su razlog što sporije ili lošije obavljate posao, onda ste u mogućnosti i da utičete na njih, trudite se da one što manje dolaze do izražaja. Ovako ćete samo moći da kontrolišete i unapređujete svoju efiksanost i uspešnost u obavljanju posla.

Drugačija od svih



Poslovna Žena
BUSINESS MAGAZINE

**PREDSTAVLJAJU
POSLODAVCA MESECA
ZA APRIL 2012.**



Mercedes-Benz



**BUDITE U KLUBU
NAJBOLJIH
POSLODAVACA**

MERCEDES-BENZ

Osnivači kompanije, Gotlib Daimler i Karl Benz, učestvovali su u pisanju istorije automobilizma stvarajući svoje izume, počev od prvog automobila 1886. godine.

29. januara 1886. godine Karl Benz je podneo zahtev za patentiranje svog automobila sa tri točka. Od tada se taj datum smatra zvaničnim rođenjem automobila. U istom periodu kada i Karl Benz, Gotlib Daimler je razvijao prvi automobil sa četiri točka. Na ovaj način, radeći nezavisno jedan od drugog, osnivači današnje kompanije Daimler AG i njenog osnovnog i globalno uspešnog brenda, Mercedes-Benz-a položili su kamen temeljac za sve današnje putničke automobile, teretna vozila i autobuse. Kompanija koja je izumela automobil od tada nastavlja da ga razvija raznovrsnije i duže od bilo kojeg drugog proizvođača motornih vozila – u svim relevantnim sektorima, od pogonskih tehnologija, preko udobnosti i bezbednosti, pa sve do dizajna.

Kompanija Daimler AG danas predstavlja društveno odgovornu kompaniju i posvećena je stvaranju sigurnog i održivog progresa sa naprednom tehnologijom i proizvodima visokog kvaliteta.

Mercedes-Benz Srbija i Crna Gora je osnovana 3. decembra 1996. godine i u većinskom je vlasništvu kompanije Daimler AG, jedne od najuspešnijih kompanija na svetu koja predstavlja poznate marke putničkog programa Mercedes-Benz, smart i Maybach, kao i brendove iz programa komercijalnih vozila.

Danas kompanija Mercedes-Benz Srbija i Crna Gora predstavlja jednu od vodećih kompanija u automobilske industriji na tržištu Srbije i Crne Gore. Na tržištu Srbije posluje na dve lokacije: sedište i maloprodaja Mercedes-Benz Beograd, u ul. Omladinskih brigada 33, u čijem sklopu se nalazi: maloprodaja i servisiranje putničkih vozila Mercedes-Benz i smart, maloprodaja lakih dostavnih vozila Mercedes-Benz.

Druga adresa na kojoj posluje je u Centru komercijalnih vozila Mercedes-Benz Beograd, u Krnješevcima. On predstavlja najmoderniji centar za: prodaju novih i polovnih kamiona brendova Mercedes-Benz i Mitsubishi Fuso Canter, servisiranje lakih dostavnih vozila i kamiona Mercedes-Benz i kamiona Fuso Canter, prodaju rezervnih delova, trening centar, centralno skladište rezervnih delova, u zasebnom objektu na istoj lokaciji u Krnješevcima.

Prisutnošću na glavnim područjima tržišta Srbije i tržišta Crne Gore, kompanija neprekidno teži da svojim klijentima približi prave vrednosti Mercedes-Benz proizvoda uz neprikosnovenu profesionalnost i posvećenost u pružanju usluga, a sve to u saglasnosti sa visoko postavljenim standardima.

Mercedes-Benz Srbija i Crna Gora zapošljava oko 240 zaposlenih, uz neprekidnu tendenciju ka proširenju broja i obima aktivnosti, a time i otvaranja novih radnih mesta. Posebna pažnja se poklanja obuci i usavršavanju zaposlenih po visokim Daimler standardima.





Javni poziv za

BESPOVRATNA SREDSTVA

U okviru Programa podrške razvoju konkurentnosti malih i srednjih preduzeća i preduzetnika u 2012. godini, Nacionalna agencija za regionalni razvoj raspisuje JAVNI POZIV za dodelu bespovratnih sredstava

Bespovratna sredstva će se odobravati za:

I grupa aktivnosti:

- uređenje poslovanja u skladu sa zahtevima međunarodnih standarda poslovanja (implementacija standarda, sertifikacija, resertifikacija) i obeležavanje proizvoda "CE" znakom;
- edukacija menadžmenta i zaposlenih kroz specijalizovane obuke;
- novi dizajn proizvoda i ambalaže;
- elektronska prezentacija preduzeća;

II grupa aktivnosti:

- poboljšanje postojećih i razvoj novih tehnoloških procesa;
- poboljšanje postojećih i razvoj novih proizvoda/usluga;
- testiranje novih proizvoda i
- izrada i implementacija specijalizovanog softvera.

Pravo na dodelu bespovratnih sredstava imaju mala i srednja preduzeća i preduzetnici, koji se bave proizvodnjom ili pružanjem usluga, a koji ispunjavaju sledeće uslove:

- da su u većinskom domaćem privatnom vlasništvu i da su registrovani na teritoriji Republike Srbije;
- da su osnovani najkasnije u maju 2010. godine;
- da uspešno posluju prethodne dve godine i vode poslovne knjige po sistemu dvojnog knjigovodstva;
- da su izmirili obaveze po osnovu poreza i doprinosa;
- da u ovoj godini nisu po istom osnovu koristili podsticajna sredstva drugih državnih institucija.

Sredstva se dodeljuju u iznosu od **50.000 do 300.000** dinara za I grupu aktivnosti, odnosno od **50.000 do 500.000** dinara za II grupu aktivnosti.

Nacionalna agencija za regionalni razvoj će na osnovu ugovora sa korisnikom sredstava refundirati iznos do 50 % od ukupnog iznosa projekta bez PDV-a.

Ukupna raspoloživa sredstva za realizaciju Programa iznose 32.000.000,00 dinara.

Sredstva se dodeljuju malim i srednjim preduzećima i preduzetnicima u skladu sa čl. 95,96. i 97. Uredbe o pravilima za dodelu državne pomoći ("Službeni glasnik RS", 6r. 13/10 i 100/11).

Rok za podnošenje prijave je **4. jun 2012. godine.**

Program, uputstvo, pravila za ocenjivanje, prijava i drugi prateći obrasci dostupni su na elektronskim stranama Nacionalne agencije za regionalni razvoj, na adresi www.narr.gov.rs i u štampanom obliku u akreditovanim regionalnim razvojnim agencijama i agenciji koja je posebnim ugovorom angažovana u realizaciji ovog programa za region grada Beograda.

Za detaljnije informacije možete se obratiti Nacionalnoj agenciji za regionalni razvoj na brojeve telefona: 019/445-364, 019/445-311, 011/2060-829 i 011/2060-832.

Prijave se podnose lično ili preporučenom poštom najbližoj akreditovanoj regionalnoj razvojnoj agenciji.

Strategija za

KARIJERNO VOĐENJE

Početkom marta 2010. godine Vlada Republike Srbije je, na predlog Ministarstva omladine i sporta, usvojila Strategiju karijernog vođenja i savetovanja u Republici Srbiji sa akcionim planom za njeno sprovođenje u periodu od 2010. do 2014. godine.

Osnovni cilj donošenja Strategije je uspostavljanje sistema karijernog vođenja i savetovanja u Republici Srbiji kako bi se što bolje iskoristili ljudski resursi kroz stvaranje jasne veze između obrazovanja i tržišta rada.

Karijerno vođenje i savetovanje jedan je od osnovnih instrumenata razvoja ljudskih potencijala kojim se postižu kako obrazovni ciljevi (poboljšanje efikasnosti obrazovnog sistema), tako i ciljevi ekonomskog razvoja i ciljevi socijalne jednakosti i uključenosti. Pored toga, usvajanje ove strategije predstavlja još jedan korak kojim Srbija usklađuje svoje propise i praksu sa standardima Evropske Unije.

Preporuke koje sadrži ovaj dokument su zasnovane na već započetim aktivnostima modernizacije i usavršavanja stručnog obrazovanja i obuke, obrazovanja odraslih i zapošljavanja.

Akcioni plan za sprovođenje Nacionalne strategije za mlade, zbog važnosti ove teme za razvoj ljudskog kapitala naše zemlje, predvideo

je usvajanje Strategije karijernog vođenja i savetovanja kao jednu od mera koja će olakšati dalje usavršavanje i zapošljavanje mladih ljudi u Srbiji.

Ministarstvo omladine i sporta je u toku 2009. godine formiralo koordinacionu grupu sastavljenu od predstavnika Ministarstva omladine i sporta, Ministarstva ekonomije i regionalnog razvoja, Ministarstva prosvete, Nacionalne službe za zapošljavanje, Privredne komore Srbije i Beogradske otvorene škole na čiju je inicijativu 2007. godine napravljen predlog teksta strategije za izradu strategije.

Jedna od aktivnosti koje predviđa upravo usvojena Strategija, jeste rad Centra za karijerno vođenje i savetovanje mladih talenata — stipendista Fonda za mlade talente Vlade Republike Srbije. Ovaj Centar funkcioniše u okviru Ministarstva omladine i sporta kao pilot projekat od oktobra 2009. godine a do sada je u njegove aktivnosti bilo uključeno više od 350 studenata, stipendista Fonda.

Druga šansa

ODRASLI PONOVO U ŠKOLSKIM KLUPAMA

U okviru projekta "Druga šansa" Ministarstva prosvete i nauke i Evropske unije koja finansira projekat sa 4 miliona evra, završeno je istraživanje o odraslima koji su rešili da završe osnovno obrazovanje. Prosečan polaznik ovog programa ima 28 godina, nezaposlen je, u detinjstvu je završio samo četiri razreda osnovne škole u koju se sada vraća nakon 13 godina koje je proveo van sistema obrazovanja.

Istraživanje je sprovedeno na uzorku od 500 polaznika iz 36 osnovnih škola u Srbiji sa ciljem da se dođe do podataka o statusu i potrebama odraslih na početku programa obrazovanja. Urađeno je kvantitativno istraživanje kroz upitnik sa pitanjima o njihovom obrazovnom i radnom statusu, ekonomskom položaju, društvenom umrežavanju, motivaciji za upis na nastavu i potencijalnim razlozima za odustajanje.

Na osnovu obrađenih podataka, zaključeno je da su odrasli koji su se vratili u školske klupe većinom romske (49.2%) ili srpske (35.8%) nacionalnosti. Polna struktura polaznika gotovo je ravnomerno raspoređena na oba pola - 48% polaznika je muškog pola, a 52% žena. Najveći je broj mladih od 15 do 25 godina (30.5% muškaraca, 17.4%

žena), dok se broj polaznika smanjuje srazmerno životnoj dobi.

Najstariji polaznik među ispitanicima ima 59 godina, a najmlađi 15.

Broj polaznika po jednogodišnjim ciklusima (nivoima) obrazovanja u „**Drugoј šansi**” pokazuje da je najteže bilo motivisati one pred kojima je maksimalnih tri godine učenja - u prvom ciklusu (od 1-4. razreda) nastavu prati 28.6% odraslih, u drugom (5. i 6. razred) ima 35.8%, a u trećem (7. i 8. razred i stručna obuka) - 35.6% polaznika.

Čak 43.8% polaznika nije u bračnoj zajednici. Prosečan polaznik živi u petočlanoj porodici u kojoj je samo jedan član završio osnovnu školu. Trećina porodica (30.3%) nema članova koji su završili

osnovnu školu. Među glavnim razlozima za napuštanje škole u ranijem dobu, ispitanici najčešće navode nezainteresovanost, finansije, nedovoljnu podršku porodice ili preseljenje. Polaznici su školu napuštali najčešće nakon 4. ili 6. razreda osnovne škole. Najveći je broj onih koji su školu napuštali u dobi između 13. ili 15. godine života.

EKONOMSKI POLOŽAJ

Po pitanju radnog statusa i ekonomskog položaja, 72.4% ispitanih izjasnilo se da nisu zaposleni, a 67.2% da nema dovoljne mesečne prihode za život. Svega 33 polaznika (7.8%) ima prihod dovoljan za dobar život, a 3 (0.6%) za više nego dobar život.

Podaci istraživanja jasno pokazuju socijalnu isključenost polaznika - čak 92.6% ispitanih nije član niti jedne or-

ganizacije (iz NVO sektora ili neke druge lokalne organizacije). Zanimljiv je i podatak da polaznici probleme najčešće rešavaju sami ili sa članovima porodice, ali ako moraju - pomoć će pre potražiti u školi u kojoj prate časove (19.1%) nego kod prijatelja, komšija ili drugih institucija socijalnog karaktera.

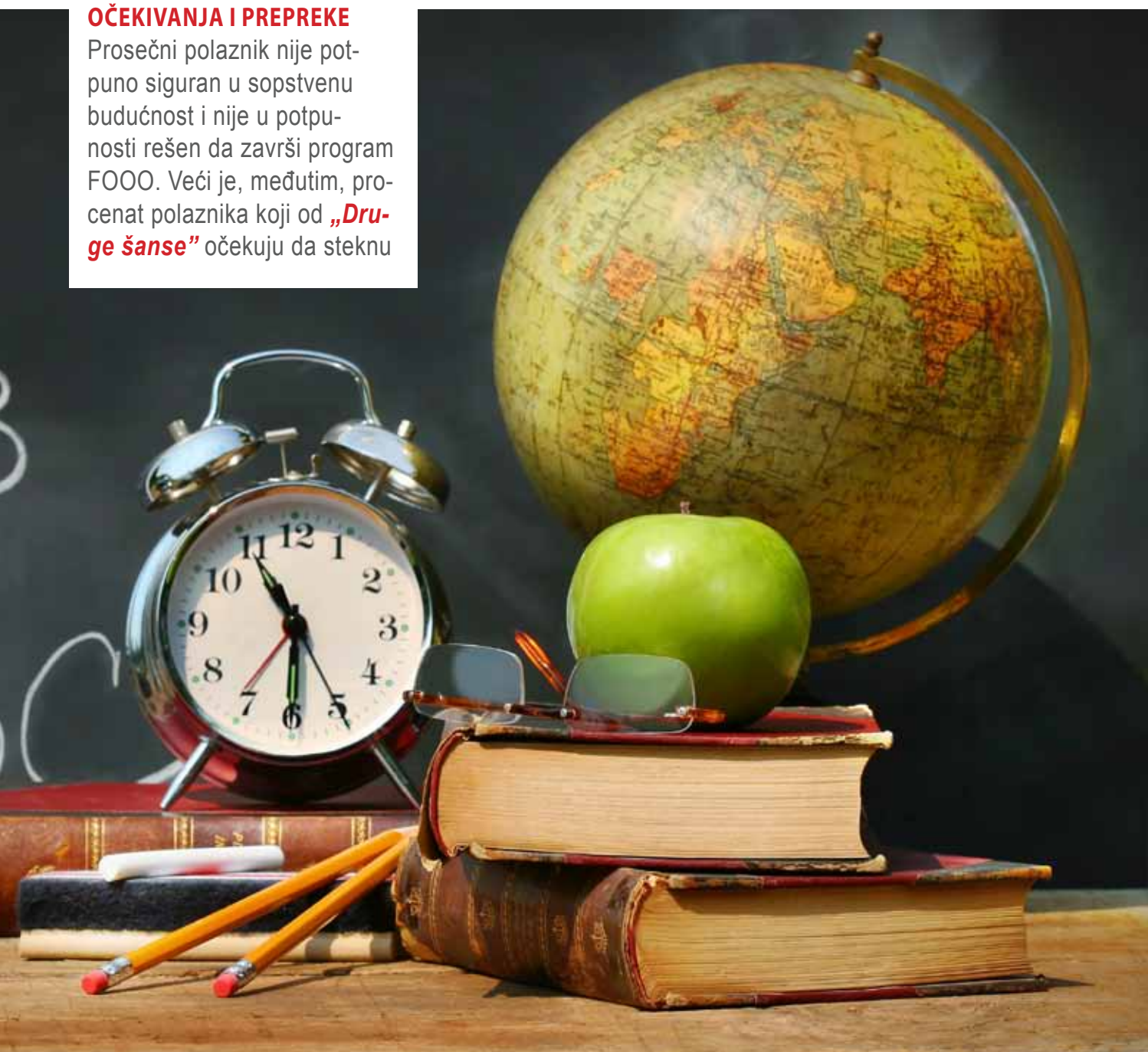
određena znanja i veštine i nastave obrazovanje (38.8%), nego onih koji očekuju da dobiju ili zadrže posao (35.8%) ili onih kojima je glavna motivacija da steknu diplomu (23.2%). Među potencijalnim preprekama koje bi ih mogle sprečiti da završe osnovno obrazovanje, polaznici navode eventualne zdravstvene prob-

leme (41.8%), sprečenost zbog obaveze da zarađuju (22.1%), nemogućnost da plaćaju prevoz do škole ili nepostojanje javnog prevoza (22.2%). Samo sedam odsto ispitanih izjavilo je da ništa ne može da ih spreči da završe program obrazovanja „**Druge šansa**”.

Izvor: NSZ

OČEKIVANJA I PREPREKE

Prosečni polaznik nije potpuno siguran u sopstvenu budućnost i nije u potpunosti rešen da završi program FOOO. Veći je, međutim, procenat polaznika koji od „**Druge šanse**” očekuju da steknu



Konkurs za

1500 VOLONTERA - EXIT 2012



Exit festival i ove godine otvara vrata za 1500 volontera iz celog sveta koji će dobiti priliku da steknu neverovatna iskustva u sektorima marketinga, protokola, u pres centru, programskoj produkciji, na izgradnji, šankovima, ulazima, akreditovanju, u obezbeđenju, Exit vilidžu i drugim brojnim segmentima festivala.

Konkurs za prijave otvoren je od 5. do 31. maja, a svi koji budu želeli da se uključe i postanu deo ove velike organizacije, moći će od sutra da se prijave preko aplikacije na sajtu exitfest.org.

Volonteri na Exit festivalu imaju obezbeđen ulaz i boravak na festivalu nakon završetka propisanog radnog vremena, kao i besplatan boravak u Exit vilidžu, obezbeđenu ishranu u toku smene i besplatne tokene za piće.

Po završetku festivala, volonteri dobijaju sertifikat kao priznanje o volontiranju, što će im biti dodatna referenca u biografiji.

Prethodne godine **volonterski program Exit festivala bio je jedan od najvećih volonterskih projekata u Srbiji u 2011. godini.**

Na konkurs se prijavilo preko 5000 mladih ljudi, od kojih je izabrano 1250 dobrovoljaca iz više od 60 zemalja širom sveta, pre svega iz Srbije, ali i iz regiona, evropskih zemalja, SAD-a, Australije, Rusije, Singapura, Ekvadora, Svazilenda, Čilea, Izraela... Svi oni poneli su sa Exit festivala nezaboravna iskustva koja su podelili sa prijateljima i međusobno preko zvanične Facebook stranice za Exit volontere.

Volonteri će kroz angažovanje na Exit fes-

HENKEL ART.AWARD. 2012.



tivalu razviti osećaj pripadnosti i korisnosti za zajednicu, razvije nove veštine, upoznaće se sa timskim radom, družiti se sa ljudima iz različitih gradova i zemalja, poboljšati znanje stranih jezika i steći uvid u organizaciju jednog velikog festivala.

Poseban deo aktivnosti volontera predstavljaće i ekološke radionice na kojima će biti edukovani u oblasti primene tehnologija za obnovljive izvore energije i podići nivo ekološke svesti i znanja u oblasti zaštite životne sredine.

Volontiranje će trajati **od 9. do 15. jula 2012. godine na festivalu Exit u Novom Sadu**, najviše šest sati u toku jedne smene.

Henkel za centralnu i istočnu Evropu raspisao je konkurs za Henkel Art.Award. 2012.

Konkurs je namenjen kreativnim umetnicima iz 23 zemlje centralne i istočne Evrope. Nagrada se dodeljuje u saradnji sa dugogodišnjim partnerima organizacijom "KulturKontakt Austrija" i Muzejem savremene umetnosti – MUMOK iz Beča.

Pored novčane nagrade od 7.000 evra, pobednik dobija i organizovanje izložbe u zemlji porekla, kao i samostalnu izložbu u muzeju MUMOK u Beču.

I ove godine, Henkelova nagrada za umetnost biće dodeljena umetnicima za izvanredna i inovativna umetnička dela iz oblasti slikarstva, crtanja, fotografije, video snimaka i instalacija. Renomirani međunarodni žiri sastaje se na leto 2012. godine radi izbora pet finalista, koji će se takmičiti za glavnu nagradu. Pobednik će biti proglašen na svečanoj ceremoniji u Beču, koja će biti održana u oktobru 2012. godine.

Pored toga, u saradnji sa austrijskom organizacijom "KulturKontakt Austrija", kompanija Henkel kao treću nagradu dodeljuje i stipendiju u vrednosti od 2.000 evra, namenjenu mladim umetnicima iz istočne Evrope. Dobitnik ove nagrade će se birati među učesnicima programa austrijske organizacije "KulturKontakt Austrija" pod nazivom "Artists in Residence".

Henkel, sa vodećim brendovima i tehnologijama, posluje širom sveta u tri oblasti: detergentsi i kućna hemija, kozmetika i adhezivi i tehnologije. Kompanija Henkel osnovana je 1876. godine, a danas je lider na potrošačkom i industrijskom tržištu.

Henkel Art.Award.

POSAO IZ SNOVA

Raditi posao iz snova, je na neki način svima zajednički san, a od ličnih karakteristika i ambicije zavisice u kojoj meri će "idealni posao" postati nečija realnost. A kada biste pitali nekog, kako treba da izgleda, radni dan na takvom poslu, verovatno biste dobili gotovo utopijski odgovor, kao na primer: izležavanje na pustom ostrvu, a sve to uz visoku novčanu nadoknadu.

Sličnu zamisao imao je Ben Sauthol iz Hempšira, kada je konkursisao za svoj posao iz snova. On je šest meseci bio čuvar ostrva Hamilton, koji se

nalazi na poznatom Velikom koralnom grebenu u Australiji, a za to je primao 85.000 evra mesečno. Zvuči idealno, a da li je zaista bilo tako?

Kad je Ben počeo da radi, to nije bilo ono što je prvobitno očekivao, a i zamalo nije umro, kad ga je ubola otrovna meduza - najopasniji stanovnik ostrva. Pored tog nemilog susreta sa meduzom, Ben je bio i previše zauzet. Obišao je ceo Koralni

greben, sarađivao skoro svakodnevno sa brojnim medijima i pisao blog, u kome je opisivao šta je sve tog dana video na ostrvu Hamilton i tako ga promovisao.

I dok su mnogi tvrdili da je taj posao bio PR trik, Ben ga je shvatio vrlo ozbiljno, pokazavši svoju uzvišenu radnu etiku, što je impresioniralo njegove poslodavce, pa danas radi kao ambasador turizma.



Tako da je Ben nastavio sa istraživanjima i svojim putešestvijama, kao i da piše o svemu tome i uči nove veštine (pravljenje filmova, pisanje, javno izlaganje i slično).

Iz iskustva Ben Sauthola, može se videti da se trud uvek isplati, kao i da svaku ponuđenu priliku treba iskoristiti i pokazati odgovornost prema sebi i drugima, ma koliko vam se neka situacija činila benignom, jer možda će baš ona odrediti put vaše karijere.



Ben's Best Adventures in Queensland



POMISLI

POŽELI

OSTVARI

**Brzo
Lako
Jednostavno**

Poslovi.rs