



PROGRAM KONFERENCIJE

- Je li moguće da države u regiji,
 - mogu biti motor za preokret u staroj ekonomiji?
 - mogu ostvariti ciljeve Lisabonskog sporazuma dok „stara”Europa ne uspijeva?
- Kako istražiti i iskoristiti potencijal za inovativnost i poslovnu izvrsnost u regiji?
- Mora li “najbolja praksa” uvijek dolaziti iz “stare” Europe?

1. Nova tržišta u zemljama centralne i jugoistočne Europe

Kakva je politička i makroekonomska perspektiva regije? Koje ciljane učinke tvrtke iz regije mogu postići na EU tržištu? Kako savjetnici mogu pripremiti strategiju za ulazak na tržište i kako mogu osigurati potporu za njenu provedbu? Hoće li *EU service directive* značajno utjecati na konzultantsko tržište u zemljama tranzicije? Trebamo li zahtijevati usuglašene i standardizirane poslovne ugovore i obvezne uvjete?

2. Uprava, lokalni razvoj i savjetodavne usluge

Moramo li usvojiti “zapadnjačke” ideje ili je iskustvo CEE država (Poljska, Mađarska, Slovačka) vrijednije za regionalno savjetodavno tržište? Koje izazove birokracija u regiji predstavlja za dalji razvoj savjetništva? Kako se nositi sa administrativnim opterećenjima i preprekama (Hitrorez u Hrvatskoj)?

3. ICT, društvo i savjetništvo

Informatizacija npr. „kompjutorizacija” ključni je faktor uspješnosti za ekonomsku obnovu i konkurentnost. Primjeri vladinih programa i strategija za razvoj e–društva i dobre prakse u poduzećima (npr. “ mobilno plaćanje”).

4. Investicijski projekti, financije i menadžment

Uloga konzultanta kao financijskog inženjera, kontrolora i voditelja projekta. Opcije za suradnju sa bankarskim sektorom i financijskom institucijama u regiji. Novi oblici financijskog savjetništva u regiji (preuzimanje i spajanje, due dilligence, rating).

5. Prekogranična suradnja u savjetništvu

Kako surađivati sa internacionalnim poduzećima i kako voditi multinacionalni tim. Vrijednost i prepoznatljivost internacionalnih certifikacija i etičkih standarda. Specifični problemi prekograničnog pružanja savjetodavnih usluga su regulacija i oporezivanje. Zašto ne trebamo protekcionizam na tržištima usluga?

6. Razvoj ljudskih resursa, društvena odgovornost i etika u savjetništvu

Savjetništvo u kontekstu cjeloživotnog učenja i neformalne edukacije. Ljudski razvoj u savjetničkim poduzećima u svjetlu novih zahtjeva globalnog tržišta; koje profesionalne, društvene i druge kompetencije konzultant u managementu treba posjedovati? Jesu li to nove discipline? Kako inovacijski i menadžment rizika utječu na savjetodavnu praksu?

7. Standardizacija i savjetodavna praksa

Trebamo li ili ne stvoriti standarde za savjetodavno poslovanje? Kakvi bi to standardi bili? Koja bi vrsta standarda bila prikladna za savjetništvo kao profesiju i do kojih granica? Kako pristupiti Europskom kvalifikacijskom okviru u kontekstu savjetništva kao profesije?