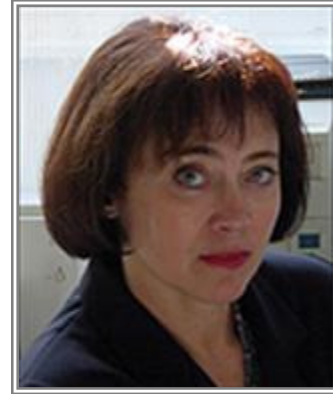


Mr. sc. MARIJA NOVAK-IŠTOK

1. CV

Ustanova u kojoj je zaposlena:
Zagrebačka škola za menadžment s pravom
javnosti
Gendar d.o.o., Zagreb

Kontakt: gendar@zg.t-com.hr



Obrazovanje:

1983. - magistrirala na Ekonomskom fakultetu Sveučilišta u Zagrebu.

1975 - diplomirala na Fakultetu političkih znanosti Sveučilišta u Zagrebu.

Stručno usavršavanje:

2004. - seminari iz komunikologije, menadžmenta, marketinga (Aktivno slušanje, Neurolingvističko programiranje/ NLP, Projektni menadžment, Prezentacijske vještine, Merchandising, Alati za učinkovitu poslovnu komunikaciju...)

2003. - seminari iz menadžmenta (Učinkovita komunikacija, Emocionalna inteligencija, Zadovoljstvo klijenata, Prodaja...)

2002. - seminari iz menadžmenta (Unapređenje osobne učinkovitosti, Reklamacija, Prodajne vještine, vođenje, izravnog marketinga...), Akademija Poslovna znanja

2000. - seminari iz marketinga, MPC Henley management College
seminar iz Direktnog marketinga - Sajam DM Lille, Franc.

1998-1999. - seminari iz oblasti marketinga Golden Drum, Portorož

1996-2002. - seminari iz oblasti menadžmenta (Planiranje, Timski rad, Trendovi modernog menadžmenta, Poslovno komuniciranje i pregovaranje, Organizacija poslovanja, Rukovođenje i vođenje, Međunarodni menadžment i kultura, Poslovni i dipl. protokol... PUMA-HUP)

Radno iskustvo:

1996. – danas Gendar d.o.o. - direktor/ vlasnik, konzultant, predavač
1991-1996. Aktiva Cosm., zastupstvo Avon kozmetike za Hrvatsku - direktor marketinga

2. NASTAVA

Zagrebačka škola za menadžment s pravom javnosti – Studij turizma:

"Poslovna komunikacija"

"Upravljanje vremenom" (izborni predmet)

3. GLAVNI RADOVI

Knjige:

Direktna prodaja i mrežni marketing - posao i karijera knjiga s karakterom priručnika/ Gendar, d.o.o. 2003.

Konzultantske knjige u izdanju HITA Consultinga: Prodaja, Komuniciranje, Rukovođenje, Delegiranje...

Skripte za polaznike seminara PUMA-e, Akademije Poslovna znanja

Članci u časopisima i drugim publikacijama:

Novak-Ištok M.: Upravljanje istraživačkim projektima metodom analize putanje - Zbornik radova Pravnog fakulteta, Zagreb, God. 48, br.5

Ekonomist - tematski članci o direktnoj prodaji i mrežnom marketingu

Propro (Profesionalna prodaja) - tematski članci o imidžu, poslovnoj komunikaciji, darivanju, timskom radu, prodaji, direktnoj prodaji i mrežnom marketingu...

Croatiabiz - tematski članci o direktnoj prodaji i mrežnom marketingu

Članci u Vjesniku, V.listu, Slobodnoj Dalmaciji, Jutarnjem listu, Zadarskom listu, Biltenu ZV-a i internim glasilima (Avon, Oriflame, RSI, Novi Pekar...) - komunikološke i marketinške teme

Glavni projekti:

1997.-2005. istraživanje sustava direktne prodaje u Hrvatskoj u odnosu na međunarodno okruženje i klasične prodajne kanale, u sklopu doktorske disertacije (djelomice u suradnji s međunarodnim udruženjima i agencijama - FEDSA, GFK)

Knjiga, priručnik Direktna prodaja i mrežni marketing - posao i karijera / (u završnoj fazi)

Knjiga, udžbenik za studente Studija menadžmenta - Komunikacija - uvjet bez kojeg se ne može (u izradi)