

# UGOVOR O POHAĐANJU EDUKACIJE

Zaključen.....26. godine, između:

**MDM ACCOUNTING AND CONSULTING**, ul. Bosanska 60, Zemun, Beograd, PIB:108136766, koga zastupa Svetlana Lukić, organizator edukacije (u daljem tekstu: Organizator)

i

\_\_\_\_\_ iz \_\_\_\_\_, sa adresom stanovanja \_\_\_\_\_  
JMBG (ili ID broj dokumenta iz matične države ili proj pasoša matične države): \_\_\_\_\_ kao  
polaznika edukacije (u daljem tekstu: Polaznik)

## Predmet ugovora

### Član 1.

Predmet ovog Ugovora je pružanje usluge edukacije putem pohađanja Real Business programa u organizaciji MDM ACCOUNTING AND CONSULTING, sa ciljem poslovnog i ličnog razvoja Polaznika.

## Vrste programa i osnovni podaci

### Član 2.

Polaznik se opredeljuje za jedan ili više sledećih Real Business programa (u daljem tekstu: RBA), sa odgovarajućim trajanjem i brojem modula:

RBA Gold – Biznis Veštine

12 modula, ukupno 216 časa, trajanje 12 meseci.

Sadrži RBA Basic i dodatnih 8 naprednih modula iz prodaje, marketinga i NLP metodologije.

RBA Diamant – Expert Biznis Veštine

24 modula, ukupno 432 časa, trajanje 24 meseca.

Obuhvata RBA Basic i RBA Gold plus 12 dodatnih modula o liderstvu, strateškom vođenju i naprednoj komunikaciji.

PCM – Process Communication Model

PCM Basic: 2 modula, 28 časova.

PCM Advance: 2 modula, 28 časova.

Fokus: napredne komunikacione i pregovaračke veštine po međunarodno priznatoj PCM metodologiji.

Trening javnog nastupa

8 modula, ukupno 126 časova, trajanje oko 8 meseci.

Fokus: prezentacione veštine, javno govorništvo, vođenje grupe i improvizacija.

RBA Premium Diamant – Sveobuhvatni program

36 modula, ukupno 614 časova, trajanje 3 (tri) godine.

Sadrži RBA Diamant, PCM Basic i Advance, kao i Trening javnog nastupa – kompletnu edukaciju iz biznisa, liderstva, komunikacije i javnog nastupa.

Smatra se da je pojedinačni modul realizovan danom njegovog održavanja, bez obzira na prisustvo Polaznika, osim ako je izostanak posledica izmene termina od strane Organizatora.

### **Član 3.**

Programi iz člana 2. ovog Ugovora obuhvataju teorijska predavanja, praktične vežbe, mentorski rad i on-line podršku, u skladu sa planom i programom edukacije navedenim u Prilogu 1, koji čini sastavni deo ovog Ugovora.

Organizator se obavezuje da Polaznika blagovremeno obavesti o tačnim datumima, mestu i načinu izvođenja izabranog programa, kao i o eventualnim izmenama rasporeda.

## **Prava i obaveze Polaznika**

### **Član 4.**

Polaznik se obavezuje da:

1. Poštuje odredbe ovog Ugovora i redovno učestvuje u edukaciji radi ostvarenja svojih profesionalnih i ličnih ciljeva.
2. Ukoliko ne želi da obrađuje određene teme u okviru grupe, o tome pismeno obavesti Organizatora, pri čemu to ne utiče na cenu edukacije.
3. Pre potpisivanja Ugovora Polaznik je dužan da pažljivo prouči program edukacije, pribavi sve potrebne informacije i upozna se sa važećom Poslovnom politikom, koja je javno dostupna na zvaničnom prodajnom sajtu Real Business Academy shop-a. Potpisom ovog Ugovora polaznik potvrđuje da pristupa programu isključivo sopstvenom voljom i uz potpuno razumevanje svih uslova.
4. Redovno prisustvuje nastavnim aktivnostima i izmiruje sve finansijske obaveze u skladu sa članom 8. ovog Ugovora, najkasnije do 30. u mesecu za tekući mesec.
5. Poštuje ostale polaznike, trenere, mentore i saradnike Organizatora, bez promovisanja ličnih uverenja ili vršenja uticaja po osnovu vere, pola, rase, seksualne orijentacije i slično.
6. Ne koristi program za političku, versku ili komercijalnu promociju.
7. Ne snima, umnožava niti deli edukativne materijale bez prethodne pismene saglasnosti Organizatora.
8. Učestvuje u edukaciji isključivo ako je psihofizički sposoban, uz obavezu da se suzdrži od upotrebe psihoaktivnih supstanci.
9. Razume i prihvata da edukacija nije terapijska usluga niti zamena za psihološki ili medicinski tretman.
10. Poštuje pravila ponašanja i etike iz člana 5. ovog Ugovora.
11. Daje saglasnost Organizatoru za korišćenje fotografija i promotivnih snimaka sa edukacije u svrhu prezentacije programa u skladu sa važećim propisima o zaštiti podataka o ličnosti.

## **Ponašanje i etika**

### **Član 5.**

U cilju zaštite dostojanstva svih učesnika, Polaznik je dužan da:

- Komunicira sa uvažavanjem i poštovanjem.
- Ne uznemirava druge polaznike, trenere, mentore, koordinate i saradnike Organizatora, ni verbalno ni neverbalno, uključujući elektronsku komunikaciju.
- Ne utiče na tok edukacije svojim ponašanjem.
- Poštuje poverljivost u skladu sa članom 12. ovog Ugovora.

Pre primene mere isključenja, Organizator će, osim u slučaju teške povrede obaveza, Polazniku uputiti pisano upozorenje i ostaviti primeren rok za otklanjanje povrede.

U slučaju povrede ovog člana, Organizator može primeniti mere iz člana 7. ovog Ugovora, uključujući isključenje sa edukacije bez prava na povraćaj uplaćenih sredstava.

## **Prava i obaveze Organizatora**

### **Član 6.**

Organizator se obavezuje da:

- obezbedi odgovarajući prostor, tehničke uslove i kvalifikovan stručni kadar za realizaciju edukacije u skladu sa planom i programom,
- pravovremeno informiše Polaznika o rasporedu i eventualnim izmenama termina i obezbedi ažurno komuniciranje putem elektronske pošte ili drugih kanala komunikacije,
- na zahtev Polaznika predstavi metode rada, ciljeve i očekivane ishode edukacije, uključujući način praćenja napretka,
- obezbedi dostupnost materijala edukacije i elektronskih resursa (prezentacije, linkovi i sl.) u razumnom roku,
- obezbedi zaštitu ličnih podataka Polaznika u skladu sa važećim propisima o zaštiti podataka o ličnosti,
- vodi evidenciju o prisustvu i napredku Polaznika tokom celokupne edukacije,
- obezbedi adekvatne uslove za on-line učešće (platformu, tehničku podršku i korisničke upute) ukoliko se edukacija ili deo programa održava on-line,
- omogući nadoknadu propuštenog termina isključivo u slučaju izmene termina nastale krivicom Organizatora,
- u slučaju potpunog otkazivanja programa, izvrši povraćaj uplaćene naknade Polazniku u razumnom roku.

## **Isključenje polaznika i raskid ugovora od strane Organizatora**

### **Član 7.**

Organizator može isključiti Polaznika iz edukacije ukoliko:

- svojim postupanjem objektivno narušava ugled Organizatora ili programa,
- prekrši pravila ponašanja i etike iz člana 5,
- ne postupi u skladu sa obavezama iz člana 4,
- ometa druge polaznike u radu,

- neovlašćeno koristi, snima ili deli sadržaj, metode i promotivni materijal edukacije,
- bez prethodne pismene saglasnosti koristi metode, materijale ili tehničke modele Organizatora u komercijalne svrhe koje predstavljaju konkurentsku delatnost u odnosu na programe Organizatora, bez njegove prethodne pisane saglasnosti.

U slučajevima iz ovog člana smatra se da je Ugovor raskinut jednostranom izjavom Organizatora. Polaznik nema pravo na povraćaj sredstava za već realizovani deo programa, a obavezan je da izmiri cenu realizovanih modula u skladu sa članom 9. ovog Ugovora.

### **Sertifikat**

#### **Član 8.**

Polaznik koji je prisustvovao na više od 80% održane edukacije, izradi i odbrani Završni rad stiče pravo na izdavanje "Sertifikata".

### **Programi i cene**

#### **Član 9.**

U slučaju jednostranog raskida Ugovora od strane Polaznika, Polaznik nema pravo na povraćaj sredstava za već realizovani deo programa i obavezan je da izmiri vrednost svih modula koji su do dana raskida održani, obračunatu prema ceni jednog modula programa RBA Gold - Biznis veštine, utvrđenoj na osnovu pune cene tog programa iz Priloga 2 ovog Ugovora, nezavisno od eventualno odobrenih popusta ili komercijalnih pogodnosti.

Polaznik prihvata da propušteni termini ne umanjuju cenu edukacije, niti delimično prisustvo utiče na obavezu plaćanja realizovanih modula.

### **Pripremni trening i poseban režim obračuna pre početka modularnog dela programa**

#### **Član 10.**

Nakon zaključenja ovog Ugovora, a do početka prvog modula izabranog programa, Organizator pruža Polazniku trening tehnika marketinga, komunikacije i prodaje, koji obuhvata sadržaje iz oblasti postavljanja ciljeva, NLP modela, komunikacije, prodaje, marketinga i vođenja promena.

U okviru treninga iz prethodnog stava ovog člana, a u okviru jednog meseca Polazniku se obezbeđuju:

- tri (3) termina grupnog rada u trajanju od po dva (2) sata koje vodi glavni trener,
- tri (3) termina grupnog rada u trajanju od po dva (2) sata koje vodi koordinator,
- najmanje jedna individualna konsultacija sa koordinatorom ("jedan na jedan").

Treninzi sa satnicom iz stava 1. i 2. ovog člana predstavljaju sastavni deo ukupne edukativne usluge Organizatora i realizuju se pre početka modularnog dela programa.

### **Član 11.**

Odredbe ovog člana primenjuju se isključivo u slučaju da Polaznik, nakon zaključenja ovog Ugovora i korišćenja treninga iz prethodnog stava, jednostrano odustane od edukacije pre početka prvog modula.

Ugovorne strane saglasno utvrđuju da cena treninga iz prethodnog člana ovog Ugovora iznosi 520 EUR mesečno.

U slučaju iz stava 1. ovog člana, Polaznik je dužan da plati naknadu za stvarno realizovane termine, obračunatu srazmerno broju održanih časova, prema mesečnoj ceni iz stava 2. ovog člana, nezavisno od daljeg nastavka edukacije.

U slučaju da Polaznik realizaciju edukacije započne u skladu sa planom po modulima, na njega se primenjuje isključivo cena i uslovi plaćanja utvrđeni osnovnim programom iz ovog Ugovora, a odredbe ovog člana se ne primenjuju.

### **Elektronska kupovina i prihvatanje uslova**

#### **Član 12.**

Polaznik potvrđuje da je pre zaključenja ovog Ugovora u celosti pročitao i razumeo "Uslove kupovine" objavljene na internet stranici Organizatora i da se sa njima saglasio.

Polaznik potvrđuje da elektronsko prihvatanje uslova ima pravno dejstvo u skladu sa Zakonom o elektronskoj trgovini i Zakonom o elektronskom dokumentu, elektronskoj identifikaciji i uslugama od poverenja.

### **Plaćanje i popusti**

#### **Član 13.**

Polaznik može da plati edukaciju u celosti unapred ili na mesečne rate.

Organizator može odobriti popust na ukupnu cenu edukacije u skladu sa sopstvenim pravilima i uslovima blagovremene uplate.

Ugovorne strane su saglasne da, sa uračunatim popustom (**precrtati ako nema popusta**), cena edukacije na dan potpisivanja ovog ugovora iznosi \_\_\_\_\_EUR, a Polaznik se obavezuje da navedeni iznos isplati u celosti najkasnije do \_\_\_\_\_.202\_. godine. Navedena cena važi isključivo za jednokratno plaćanje celokupne edukacije.

Ukoliko se polaznik odluči za plaćanje u ratama, ugovorne strane su saglasne da cena edukacije sa uračunatim popustom (**precrtati ako nema popusta**) iznosi \_\_\_\_\_EUR. Polaznik se obavezuje da taj iznos isplaćuje u \_\_\_\_ mesečnih rata, svaka u iznosu od \_\_\_\_\_EUR, sa dospećem svake rate na isti dan u mesecu na koji je izvršena prva uplata, odnosno najkasnije do 30. u mesecu za tekući mesec, počev od dana potpisivanja ugovora.

Troškovi puta, smeštaja, obroka i izdavanja međunarodnog sertifikata nisu uključeni u cenu edukacije.

Svi iznosi izraženi u evrima u ovom Ugovoru i njegovim priložima plaćaju se u dinarskoj protivvrednosti, obračunatoj po fiksnom kursu od 117,50 RSD za 1 EUR, osim ako je izričito drugačije ugovoreno.

Pune cene edukativnih programa, popusti i digitalni sadržaji navedeni su u Prilogu 2 ovog Ugovora, koji čini njegov sastavni deo, pri čemu se pune cene primenjuju kao referentne za sve obračune u slučaju raskida ili prevremenog prestanka ugovora.

## **Poverljivost**

### **Član 14.**

Svi učesnici su dužni da čuvaju poverljivost podataka, iskustava i identiteta drugih polaznika i saradnika Organizatora. Povreda ove obaveze može dovesti do isključenja sa edukacije bez prava na povraćaj uplaćenih sredstava.

Nijedna strana ne može bez prethodne pismene saglasnosti druge strane otkrivati poverljive informacije.

Obaveza čuvanja poverljivosti odnosi se i na odgovorna lica, zaposlene i saradnike Organizatora.

Polaznik može podneti žalbu Organizatoru zbog povrede poverljivosti njegovih podataka, a Organizator je dužan da je razmotri i preduzme odgovarajuće mere. Ako se utvrdi da je Polaznik povredio obavezu poverljivosti, Organizator ima pravo da ga isključi iz edukacije i primeni mere predviđene članom 5 ovog Ugovora.

## **Trajanje i prestanak ugovora**

### **Član 15.**

Ovaj Ugovor stupa na snagu danom potpisivanja i traje do potpunog završetka izabranog programa i izmirenja svih međusobnih obaveza.

Polaznik može jednostrano raskinuti ovaj Ugovor u bilo kom trenutku, pri čemu se finansijske posledice raskida, uključujući i obavezu izmirenja ugovorene cene za realizovani deo programa, uređuju u skladu sa članom 9. ovog Ugovora i Poslovnom politikom Organizatora.

Ako Polaznik prekrši obaveze iz članova 4. ili 5. ovog Ugovora, Organizator može jednostrano raskinuti Ugovor u skladu sa postupkom i posledicama iz člana 7. ovog Ugovora.

## **Rešavanje sporova**

### **Član 16.**

Strane će sve sporove pokušati da reše mirnim putem, a ako to nije moguće, nadležan je Prvi osnovni sud u Beogradu.

## **Viša sila**

### **Član 17.**

Višom silom smatra se svaka nepredvidiva i neotklonjiva okolnost (poplave, požari, zemljotresi, ratna dejstva i sl.) koja onemogućava ispunjenje obaveza. Strana pogođena višom silom dužna je da bez odlaganja obavesti drugu stranu. Ako sprečenost traje duže nego što druga strana smatra prihvatljivim, Ugovor se može raskinuti pisanim obaveštenjem.

## Neodricanje od prava

### Član 18.

Ugovorne strane su saglasne da se bilo kakvo kašnjenje ili propuštanje u zahtevanju ispunjenja određene ugovorne obaveze ili ostvarenja kakvog prava iz ovog ugovora neće smatrati odricanjem od ispunjenja takve obaveze ili ostvarenja takvog prava.

## Izmene i dopune

### Član 19.

Svaka izmena ili dopuna ovog Ugovora mora biti u pisanoj formi, u obliku Aneksa.

## Obaveza obaveštavanja

### Član 20.

Ugovorne strane dužne su da se bez odlaganja obaveste o svakoj promeni poslovnog imena, adrese, e-pošte, pravnog oblika, rukovodstva, vlasničke strukture ili drugim statusnim promenama.

## Završne odredbe

### Član 21.

Za sve što nije izričito predviđeno ovim Ugovorom primenjuju se odredbe Zakona o obligacionim odnosima i drugih važećih propisa Republike Srbije.

### Član 22.

Obe strane su pročitale i razumele sve elemente ugovora i svojim potpisom u 2 (dva) primerka potvrđuju saglasnost definisane saradnje. Svaka strana zadržava po 1 (jedan) potpisani i overeni primerak ovog Ugovora.

**POLAZNIK EDUKACIJE**

**MDM ACCOUNTING AND CONSULTING**

**Svetlana Lukić  
Ranković  
ESUFL00051  
2836940**

Digitally signed by Svetlana Lukić Ranković  
ESUFL000512836940  
DN: C=RS, SERIALNUMBER=CA:RS-  
3E562A7A69000B03E562A7A,  
SERIALNUMBER=FNORS-  
0709977738562, SN=Lukić Ranković, G=  
Svetlana, CN=Svetlana Lukić Ranković  
ESUFL000512836940  
I am the author of this document  
Location:  
Date: 2026.03.01 22:38:22+01'00'  
Foxit PDF Reader Version: 12.0.0

**Svetlana Lukić-Ranković**

## DETALJAN PLAN I SADRŽAJ PROGRAMA EDUKACIJE REAL BUSINESS ACADEMY

Ovaj Prilog čini sastavni deo Ugovora o pohađanju edukacije i definiše detaljan sadržaj, strukturu, trajanje i obim svih programa iz člana 2. Ugovora.

### 1. RBA Gold – Biznis Veštine

Ukupno trajanje: 216 časova

Modula: 12

Period izvođenja: 12 meseci

Sadržaj: RBA Basic + 8 naprednih modula usmerenih na NLP metodologiju, naprednu komunikaciju, pregovaranje i prodaju.

Organizacija rada: jednom mesečno celodnevni vikend-trening (12–19h) + mesečne bonus vežbe (18–22h).

Primeri dodatnih modula: Postavljanje ciljeva i NLN modeli, napredne komunikacione tehnike, Meta-model, Miltonovi jezički obrasci, kreiranje željenih stanja i sidrenje, rad sa meta programima.

### 2. RBA Diamant – Expert Biznis Veštine

Ukupno trajanje: 432 časa

Modula: 24

Period izvođenja: 24 meseca

Sadržaj: Obuhvata RBA Basic i RBA Gold + 12 dodatnih modula sa fokusom na liderstvo, strateško planiranje, rešavanje konflikata, napredni koučing i javni nastup.

Primeri dodatnih modula: Vrhunsko liderstvo, Strategije modelovanja, Napredni Meta i Milton modeli, GROW koučing, Rad na uverenjima i identitetu, Konflikt menadžment, Sleight of Mouth, Marketing pokret i psihologija kupaca, Napredne prodajne tehnike.

### 3. PCM – Process Communication Model

PCM Basic: 2 modula/28 časova

PCM Advance: 2 modula/28 časova

Fokus: Razvijanje veština interpersonalne komunikacije, prepoznavanje tipova ličnosti i primena PCM alata u poslovnim pregovorima i vođenju timova.

### 4. Trening javnog nastupa

Ukupno trajanje: 126 časova

Modula: 8

Period izvođenja: 8 meseci (prosečno jedan vikend mesečno + praktične vežbe)

Sadržaj modula (primeri):

- Struktura energije i govorništva
- Upravljanje grupom i strukturisanje prezentacije
- Prevazilaženje treme i vođenje publike
- Veštine improvizacije, humora i „story-tellinga“
- Napredne prezentacione tehnike, rad sa kamerom i on-line publikom.

## 5. RBA Premium Diamant – Sveobuhvatni program

Ukupno trajanje: 614 časova

Modula: 36

Period izvođenja: 3 (tri) godine

Sadržaj: Obuhvata RBA Diamant (24 modula/432h), PCM Basic (2 modula/28h), PCM Advance (2 modula/28h) i Trening javnog nastupa (8 modula/126h).

Karakteristika: Kompleksan i integrisan program koji objedinjuje napredne poslovne veštine, komunikaciju, liderstvo i javni nastup u jedinstvenom trogodišnjem ciklusu.

### **Napomene** zajedničke za sve programe

Predavanja se održavaju uživo (u sali i/ili on-line putem Zoom platforme), prema rasporedu koji Organizator dostavlja Polazniku najmanje sedam (7) dana pre početka svake faze.

U cenu svakog programa uračunata je mentorska podrška i pravo na pristup on-line materijalima tokom trajanja edukacije.

Svi moduli i satnica mogu se, iz opravdanih organizacionih razloga, prilagođavati uz prethodnu pisanu obavest Organizatora.

Ovaj Prilog je sastavni deo Ugovora i ima jednaku pravnu snagu kao i glavni tekst Ugovora.

## CENOVNIK PROGRAMA I DIGITALNIH SADRŽAJA

### A) PUNE CENE EDUKATIVNIH PROGRAMA

RBA Gold – Biznis veštine: 6.240 EUR.

RBA Diamant – Expert Biznis veštine: 10.920 EUR.

RBA Premium Diamant: 17.190 EUR.

### B) POPUSTI I MODELI PLAĆANJA (OD 30.01.2026.)

Popusti i Cene od 30.01.2026. su:

RBA Gold (12 modula - 240h) Biznis Veštine - 1 Godina u celosti 3.840€, mesečno 14 meseci x 312€ (4.368€) ili 24 meseci x 200€ (4.800€)

RBA Diamant (24 modula - 480h) Expert Biznis Veština - 2 Godine u celosti 5.760€, mesečno 21 meseci x 312€ (6.552€) ili 36 meseci x 200€ (7.200€)

RBA Premijum Dijamant (36 modula u 3 godine - 720h) Premijum Dijamant Biznis Veština - 3 Godine u celosti 7.680€, ili 28 meseca x 312€ (8.736€) ili 48 meseci x 200€ (9.600€)

Popusti i modeli plaćanja predstavljaju komercijalne pogodnosti i ne utiču na punu cenu programa, koja ostaje relevantna za obračune u slučaju raskida ugovora.

### C) DIGITALNI SADRŽAJI (SAMOSTALNI PROIZVODI)

RBA Prodajna akademija: 585 EUR (besplatno uz RBA Gold, Diamant i Premium Diamant programe).

NLP digitalni sadržaji (8 modula – snimci dostupni 6 meseci): 585 EUR.

Trening 6 komunikacionih tehnika: 393 EUR.

Trening efikasne prodaje: 757 EUR.

Trening strategije u marketingu: 757 EUR.

Program „Udvostruči prihod“: 963 EUR.

Hipnoza – digitalni snimci: 490 EUR.

Ovaj prilog čini sastavni deo Ugovora o edukaciji i primenjuje se zajedno sa Prilogom 1.