

**marec  
2020**

“Rdeča nit celotnega treninga je, da se udeleženci naučijo in v prakso prenesejo učinkovite načine doseganja rezultatov.”

**RAZVOJ VODIJ  
IN  
KLJUČNIH KADROV**

**Komunikacija in odnosi  
v poslovnem okolju**

*i*

Program je namenjen vodjem, ključnim in drugim zaposlenim, ki z razvojem kompetenc komunikacije in odnosov, želijo in hočejo okrepiti svoje vloge v organizaciji, ter dosegati pričakovane rezultate.

**RAZVOJ • KOMUNIKACIJA • ODNOSI • UČINKOVITOST**



# NAUČILI SE BOSTE

## Kako?

- ✓ Motivirati sebe in druge.
  - ✓ Vzpostavljati, vzdževati in zapuščati odnose z drugimi.
  - ✓ Prepoznati, preprečevati ter razreševati konflikte.
  - ✓ Prepoznati in odpravljati pasivna vedenja pri sebi in drugih.
  - ✓ Reševati probleme.
  - ✓ Upravljati z neprimernimi stanji in občutki.
- ✓ Postavljati cilje na način, da jih boste lahko dosegli.
  - ✓ Razumeti sebe in druge.
  - ✓ Komunicirati na način, da dosežete želen odziv.
  - ✓ Dajati jasna in razumljiva navodila.



Program bomo obogatili z vsebinami iz poslovnega okolja prodaje, s katerimi boste udeleženci razumeli procese, ki se dogajajo v ljudeh in prodajne procese. Z modeli in orodji jih boste lahko spremljali in aktivno prenesli v praktično izvedbo.



Naš pristop k podajanju znanja bo omogočil udeležencem, da bodo pridobili teoretično podlago za razumevanje vsebin, poleg le-tega pa še veliko izkustvenega učenja, ki se bo odvijalo skozi raziskovanja in vadbe. Pridobljeno znanje boste udeleženci lahko takoj prenesli v praktično okolje.



# VSEBINE DELAVNICE

## Kaj?

*Teoretične vsebine podpirajo **odnosni del** razvoja kompetenc in vključujejo področja TA (organizacijske transakcijske analize) in NLP (nevrolingvistično programiranje).*

*i*

*Procesni del* treninga temelji na vsebinah mednarodnega priznanega pristopa LMI (Leadership Management int.).

Struktura osebnosti in kompetence.  
Vloge in naloge vodij ter sledilcev.  
Aktivnosti in odnosi v poslovnem okolju.  
Kaj je “resničnost” in kako jo spreminjamo?  
Motivacija posameznika.  
“SMART” način doseganja ciljev.  
Pomen in vloga komunikacije pri doseganju rezultatov.  
Strateški model komunikacije.  
“Feedback” - metoda podajanja povratnih informacij.  
Pasivna vedenja.  
Upravljanje z notranjimi stanji - “selfmanagement”.  
Gradnja novih vedenj.



# VEČ O DELAVNICI

## Kdaj? Kje? Kdo?



### Termini delavnic:

Marec-april 2020  
10.3., 17.3., 24.3., 31.3., 7.4., 14.4.  
od 10:00 do 15:00

“Sem poslovni trener in coach. Izvajam treninge in coachinge na področju organizacijskega razvoja in osebne rasti. Organizacijam in posameznikom pomagam pri doseganju sprememb na poslovnem in osebnem področju, pri življenjskih situacijah ter dojemanju sebe, drugih in sveta okoli njih. V organizacijskem okolju je merilo učinkovitost, v delu z individualnimi osebami pa avtonomija in zdravje.”



**Denis Hilčer**

Poslovni trener in coach,  
Mednarodni certificiran NLP Trener in Master Coach  
Mednarodno certificiran LMI Business Coach  
DTA - Organizacijska transakcijska analiza



Velikost skupine je omejena na 15 udeležencev. Z delom v skupinah znotraj tega obsega lahko zagotovimo kakovost izobraževanja. Delavnice organiziramo v manjših skupinah, saj to omogoča večjo interakcijo med trenerjem in udeleženci, kvalitetnejšo individualno obravnavo njihovih potreb in primerov.



Vsa skupinska srečanja se bodo izvajala na lokaciji:  
Zasavska Ljudska Univerza, Zagorje ob Savi

Brezplačni parkirni prostori so na voljo ob stavbi.  
Za prigrizke in pijačo med delavnico je poskrbljeno.



Skupni obseg izobraževanja je 30 ur.

Ob zaključku dobijo udeleženci potrdilo o udeležbi.

V ceno kotizacije je vključeno: stroški pisnih gradiv, slikovna gradiva, prezentacija, vadbene naloge, uporaba prostora, prigrizki in napitki.

Za dodatne informacije nas prosim kontaktirajte na:  
denis.hilcer@kadroom.si ali telefon 040933536.

Cena za 30 urni trening **550,00**

RAZVOJ • KOMUNIKACIJA • ODNOSI • UČINKOVITOST