

Qualians

Propunere cursuri deschise 2009

CINE ESTE QUALIANS?	3
CATEGORY: MARKETING, BRANDING & COMMUNICATION	4
<i>Masterclass: Brand Equity in Branding Products - Aneta Bogdan (Brandient) - la cerere</i>	4
<i>Brand Equity in Branding Services - Aneta Bogdan (Brandient) - 08.04.2009</i>	5
<i>Advertising - advanced - Bogdan Naumovici (Leo Burnett) - 4-5.06.2009</i>	6
<i>Shopper Marketing - Mona Opran (Saatchi & Saatchi X) - 26.05.2009</i>	7
<i>Media Communication for Advertisers - Maria Tudor (Zenith Media) - 08.06.2009</i>	8
<i>Communication for Managers - Sorana & Andrei Savu (Premium Communication) - la cerere</i>	9
CATEGORY: LEADERSHIP & MANAGEMENT	10
<i>Practical Leadership - Dorin Dancu (TMI) - 21-22.05.2009</i>	10
<i>Communication Skills - Dorin Dancu (TMI) - 25.05.2009</i>	11
<i>Time Manager - Ciprian Teleman (TMI) - 15.05.2009</i>	12
<i>Business Presentations - Florin Enache (TMI) - 18.05.2009</i>	13
<i>Advanced Business Presentations - Octavian Pantiş (TMI) - 01.06.2009</i>	14
<i>Coaching Skills - Octavian Pantiş (TMI) - 12.06.2009</i>	15
<i>Emotional Intelligence - George Avram (TMI) - 02.06.2009</i>	16
<i>Project Management - Florin Enache (TMI) - 11-12.05.2009</i>	17
<i>Stress Management - Ciprian Teleman (TMI) - 19.06.2009</i>	18
<i>Innovation & Creative Thinking - Florin Enache (TMI) - 01.06.2009</i>	19
<i>Change Management - Florin Enache (TMI) - 19.05.2009</i>	20
CATEGORY: SALES & NEGOTIATION	21
<i>Profitable Negotiating - Calin Gligorea (TACK Training International) - 28.04.2009</i>	21
<i>Key Account Development - Calin Gligorea (TACK Training International) - 27.05.2009</i>	22
<i>Power Sales - Calin Gligorea (TACK Training International) - 05.06.2009</i>	23
CATEGORY: HUMAN RESOURCES	24
<i>Train the Trainers - Octavian Pantiş (TMI) - 28-29.05.2009</i>	24
<i>Comp & Ben Advanced - Ruxandra Stoian (PricewaterhouseCoopers) - 10.06.2009</i>	25
<i>Comp & Ben Essentials - Ruxandra Stoian (PricewaterhouseCoopers) - 29.04.2009</i>	26
<i>Staffing & Career Development - Florin Petrescu (Citibank) - la cerere</i>	27
<i>Performance Management - Florin Petrescu (Citibank) - 15.04.2009</i>	28

CATEGORY: FINANCE & TAX	29
<i>Finance for non-finance - Erol Curtmola (Xerox) - 14.05.2009</i>	29
<i>Tax. Practice & Novelties - Gabriel Biriş (Biriş Goran) - la cerere</i>	30
CATEGORY: CUSTOMER SERVICE	31
<i>Customer Service - Cristian Nicoară (Telephone Doctor) - 03.06.09</i>	31
<i>Business Telephone Communication - Cristian Nicoară (Telephone Doctor) - 20.05.09</i>	32
<i>Debt Collection Challenges - Cristian Nicoară (Telephone Doctor) - 10.06.2009</i>	33
CATEGORY: DEFENSIVE DRIVING	34
<i>Defensive and advanced driving techniques - Edwin Keleti & George Grigorescu - la cerere</i>	34
CATEGORY: EXECUTIVE PRESENCE	35
<i>Executive Presence - Mihaela Berciu - la cerere</i>	35
CATEGORY: PARENTING	36
<i>Parenting kids 0-7 years old - Otilia Secară - la cerere</i>	36
<i>Parenting youngsters 8-18 years old - Otilia Secară - la cerere</i>	37
loCAȚIE	39
INVESTIȚIE	40
REFERINȚE	41

CINE ESTE QUALIANS?

Qualians este o alianță de profesioniști care au un cuvânt greu de spus în domeniile lor și pe care îi unește pasiunea comună pentru inovație și originalitate, pentru provocarea continuă a standardelor, pentru calitatea demersului învățării, pentru comunicare și relaționare.

Qualians vă invită să experimentați o nouă abordare a conceptului de educație prin training, provocându-vă să participați la programe de dezvoltare unice pe piața românească.

Într-o societate ca cea românească de la începutul celui de-al treilea mileniu și după doar 20 ani de piață liberă, unul dintre cele mai dificile lucruri cu care se confruntă managerii este lipsa mentoratului, lipsa modelelor de urmat în carieră și în viață și accesul limitat la experiențele practice cu adevărat valoroase. Este ceea ce dorește să promită Qualians în acest context: programe de cea mai bună calitate, livrate de cei mai buni profesioniști, într-un mediu memorabil.

Programele de training Qualians se adresează tuturor nivelurilor clasei de management – fie acestea de nivel entry sau superior – și acoperă un spectru larg de interese profesionale individuale și organizaționale, dar și nevoi individuale ale managerilor, din viața de familie, cum ar fi managementul relației cu copiii.

Cursurile Qualians își propun să ofere:

- Profesioniști reputați în anumite domenii, activând ca tutori;
- Calitate, prin conținutul cursurilor și prin modul de livrare al acestora;
- Mai puțină teorie și mai multe aplicații practice, bazate pe experiența tutorilor;
- Experiențe memorabile de relaționare, atât cu mediul unde are loc trainingul, cât și cu ceilalți participanți.

Pentru a asigura o calitate excepțională a seminariilor ne-am asigurat că:

- Tutorii și invitații nu s-au născut consultanți – ei sunt practicieni cu îndelungată experiență și cu o solidă educație;
- Informația cuprinsă în materialele de curs și studiile de caz este clară, relevantă și structurată;
- Întreaga abordare este eficientă și intensivă.

Anual aproximativ 1500 de manageri participă la programele de training Qualians.

CATEGORY: MARKETING, BRANDING & COMMUNICATION

Masterclass: Brand Equity in Branding Products - Aneta Bogdan (Brandient) - la cerere

Trainer: Aneta Bogdan (Brandient)
Durata: 1 zi (9.00-18.00)
Desfasurare: la cerere
Nr. participanți: 12-18
Investiție: 369 Eur + TVA

Brandul perfect: poziționarea lui Volvo, designul de produs pentru iPod, comunicarea lui Nike... toate la un loc. E de ajuns doar o poziționare ca la carte, sau un desen unic, sau numai o campanie cu impact? Cum construim, cum consolidăm brandurile de produs, când nu avem zeci de ani la dispoziție (și cum se erodează acestea, nu-i așa)?

Pentru a avea succes, un manager trebuie să învețe rapid cum să transforme produsul său într-o entitate coerentă de elemente vizuale și verbale care să creeze valoare pentru business. Cea mai simplă cale de a învăța este direct de la cei care au transformat deja teoria în practică.

Cui se adresează: Seminarul se adresează celor preocupați de înțelegerea importanței brandingului și de creșterea calitativă a brandului lor pe o piață tot mai competitivă și aglomerată: directori generali, brand manageri, directori de marketing, PR, vânzări, resurse umane din companiile producătoare.

Data fiind natura intensivă a seminarului și promisiunea de masterclass, este important ca participanții să fie mai mult decât familiarizați cu marketingul, managementul sau comunicarea.

Programul include: Seminarul încorporează prezentări și studii de caz reale de pe piața românească și internațională, discuții și exerciții și va aborda o tematică axată pe elementele de strategie din spatele construcției unui brand, pe identitatea de brand și pe comunicarea de brand - de la ambalaj la advertising.

Brand Equity in Branding Services - Aneta Bogdan (Brandient) - 08.04.2009

Trainer: Aneta Bogdan (Brandient)
Durata: 1 zi (9.00-18.00)
Desfasurare: 8 aprilie 2009
Nr. participanți: 12-18
Investiție: 369 Eur + TVA

Generand mai mult de 60% din veniturile mondiale, serviciile sunt unul din cei mai puternici vectori ai dezvoltarii globale. Bucurandu-se pana acum de ritmuri impresionante de crestere si de o profitabilitate de invidiat, prin natura intangibila, gradul lor ridicat de globalizare si prin volatilitatea sporita, serviciile au fost puternic afectate de criza economica mondiala, iar strategiile companiilor de servicii puse la mare incercare.

In acest context incert si dur, companiile cauta sa consolideze putinele certitudini pe care le au. Pentru companiile din servicii, brandul poate fi -alaturi de abilitatile angajatilor- una din putinele certitudini si unul din cele mai puternice generatoare de incredere.

Brandurile de servicii sunt inasa complexe, deoarece nu se refera la un produs, ci la mult mai mult - la o organizatie, la suma unor talente individuale, a unor comportamente si la niste valori mai mult sau mai putin impartasite, ceea ce face dificila constructia si dezvoltarea lor. Cum sunt toate acestea afectate de un context plin de incertitudini? Iata o intrebare la care trebuie sa raspunda nu numai top managementul, dar si omul de marketing.

In cadrul seminarului "Brand Equity in Branding Services", veti intelege cum se construiesc si cum se consolideaza brandurile in servicii astfel incat sa creasca rezistenta companiei in contexte nefavorabile.

Cui se adresează: Seminarul isi propune sa ajute managerii din sectorul serviciilor sa invete cum sa transforme brandul intr-un avantaj competitiv, intr-o certitudine de business , fiind conceput pentru cei care sunt responsabili cu brandul - de la manageri in marketing, vanzari, PR si HR si pâna la cei care conduc activitatea de Customer Relationship sau au pozitii de decizie in front desk.

Programul include: Seminarul incorporeaza metodologie de constructie si consolidare, concepte, prezentari si studii de caz reale de branding de servicii - pozitionare, arhitectura, rebranding, identitatea de brand, vectorii de constructie - de la corporate identity, la comunicarea interna si programe de Brand Engagement. Sub amprenta recesiunii, de buna seama.

Advertising - advanced - Bogdan Naumovici (Leo Burnett) - 4-5.06.2009

Trainer: Bogdan Naumovici (Leo Burnett)
Durata: 2 zile (9.00-17.00)
Desfasurare: 4-5 iunie 2009
Nr. participanți: 12-18
Investiție: 539 Eur + TVA

Într-o perioadă asemănătoare de criză, în anii 1973-1975, Toyota Corolla era pe locul al doilea, în spatele Hondai Civic, în ceea ce privește consumul mic de combustibil la suta de kilometri. La momentul acela, directorul Toyota a declarat Advertising Age că prima decizie pe care o luaseră în calcul, dată fiind criza economică, a fost aceea de a scădea cheltuielile de publicitate, pentru că mașina se vindea oricum ca pâinea caldă, grație consumului redus de combustibil, însă, din fericire, nu cedaseră tentației. Toyota s-a ținut de planul inițial, de a-și clădi un brand pe termen lung, iar în 1976 a depășit Volkswagen ca și mașina de import numărul 1 în Statele Unite și de atunci nu s-a mai uitat înapoi. În aceeași perioadă s-au lansat serviciile Fedex, compania Microsoft, chipsurile Pringles sau revista People - devenite adevărate povești de succes. Criza nu înseamnă că economia îngheață. Înseamnă că vor reuși numai cei pregătiți. Advertising Advanced nu este un curs de publicitate de criză, ci o sumă de concepte și exemple despre cum se face publicitatea care funcționează.

Cui se adresează: Acest modul se adresează mai ales specialiștilor în marketing și comunicare, dar și managerilor și antreprenorilor, oricui dorește să își formeze o educație solidă în domeniul comunicării comerciale.

Este bine ca cei care vin la acest curs să fi fost expuși anterior unor cunoștințe de bază în marketing și publicitate. Simțul umorului și dezinvoltura în relațiile cu ceilalți colegi sunt binevenite. De asemenea, curiozitatea este un *must*.

Programul include: Seminarul își propune clarificarea unor noțiuni fundamentale în publicitate, pornind de la Managementul unei Idei - unde vom face diferența dintre Idee și Execuție și vom învăța cum să le gasim, să le enunțăm și să le evaluăm pe fiecare în parte, continuând cu contribuția pe care advertisingul o poate aduce la construirea unei mărci de succes - cu exemple și studii de caz alese dintre cele mai performante mărci românești, cu relele și cu bunele lor - și terminând cu un răspuns documentat la veșnica întrebare: *Premii sau Vânzări?* În plus, seminarul va mai trata o temă la alegerea participanților. Modul de abordare se va baza atât pe o solidă dimensiune teoretică cât și pe cât mai multă practică (studii de caz + discuții de grup), bazată în mare parte pe studii de caz locale. În acest seminar, participanții vor căpăta o viziune nouă și mai profundă asupra rolului și mecanismelor publicității, cu aplicabilitate practică imediată.

Shopper Marketing - Mona Opran (Saatchi & Saatchi X) - 26.05.2009

Trainer: Mona Opran (Saatchi & Saatchi X)
Durata: 1 zi (9.00-17.00)
Desfasurare: 26 mai 2009
Nr. participanți: 10-16
Investiție: 369 Eur + TVA

De ce oamenii cumpăra un anumite produs si nu altul, de ce dintr-un anumite magazin și nu din altul sunt întrebări care au ajuns să fie prioritatea numărul unu pentru multe companii. Înțelegerea motivelor și barierelor cumpărării asigură succesul business-ului, mai ales în realitatea atât de dinamica a retail-ului de astăzi.

Cui se adresează: Acest modul se adresează celor care doresc să înțeleagă conceptul de Shopper Marketing și să îl identifice ca și soluție la problemele și oportunitățile de Trade Marketing, Retail Marketing sau In-store Communication.

Este bine ca persoanele care participă la acest curs să fi fost expuse experienței de comunicare la punctul de vânzare, fie din perspectiva retailerului, a producătorului sau a publicitarului.

Programul include: Cheia Shopper Marketing-ului stă în înțelegerea shopperului. Cu cât înțelegem contextul, motivele, barierele, interesele, cu atât rezultatul acțiunii în punctul de vânzare este mai spectaculos.

- Cunoașterea shopperului și shopping cycle
- Înțelegerea shopperului și a barierelor de cumpărare
- Înțelegerea magazinului prin ochii shopperului

Aplicarea conceptului de Shopper Marketing devine relevantă doar în mijlocul triunghiului shopping-ului universal: retailerul - producătorul - shopperul.

- Intersectarea intereselor
- Studii de caz

Media Communication for Advertisers - Maria Tudor (Zenith Media) - 08.06.2009

Trainer: Maria Tudor (Zenith Media)
Durata: 1 zi (9.00-17.00)
Desfasurare: 8 iunie 2009
Nr. participanți: 10-16
Investiție: 369 Eur + TVA

Modul în care bugetul de media este investit reprezintă o decizie strategică a companiilor. În condițiile în care axioma zice că 80% din bugetul de publicitate merge către mass-media, iar notorietatea și performanțele de marketing și vânzări ale unui brand sunt dependente de modul în care acesta este comunicat, înțelegerea procesului media și o eventuală expertiză în domeniu, pot face diferența între succes și insucces. Comunicarea media cunoaște nivele de sofisticare neimaginabile în urmă cu 2 - 3 ani. Iar ritmul de creștere este incredibil de rapid!

Cui se adresează: Cursul se adresează cu precădere oamenilor de marketing și vânzări dar și managerilor implicați în (sau/și interesați de) procesul media. Nu este necesară o pregătire anterioară specifică pentru înțelegerea conceptelor predate și exemplificate.

Obiective:

- Familiarizarea cu limbajul media
- Înțelegerea pieței și industriei media din România, dar și a materialelor media primite (de la agenție)
- Înțelegerea rolului media în procesul de marketing și modalități de a-l îmbunătăți în vederea obținerii obiectivelor de business ale companiei

Programul include: Pe parcursul sesiunii, se vor prezenta cei mai utili termeni din jargonul media, realități și tendințe ale pieței media actuale dar și modalități prin care acestea pot fi folosite în campaniile de comunicare. Vor fi discutate principalele componente ale unei strategii media cu direcții de implementare și modalități de evaluare. Agenda mai cuprinde prezentări privind abordarea briefing-ului agenției, analiza corelației dintre investiție și rezultate, analiza media din România - între fragmentare (cam nedorită) și segmentare/specializare (în principiu căutată), managementul inflației de media, ca exercițiu provocator al omului de media.

Sesiunea va fi presărată cu exemple concrete, abordarea fiind pragmatică și la obiect; o sesiune interactivă, deschisă întrebărilor participanților legate de subiect.

Communication for Managers - Sorana & Andrei Savu (Premium Communication) - la cerere

Traineri: Sorana & Andrei Savu (Premium Communication)
Durata: 1 zi (9.00-17.00)
Desfasurare: la cerere
Nr. participanți: 10-16
Investiție: 369 Eur + TVA

Într-o perioadă în care companiile caută să-și găsească și să-și păstreze un loc pe piață prin diferențiere și prin poziționare atât la nivel operațional, cât și la nivel de discurs corporativ, comunicarea strategică devine un instrument credibil și complex pe care cu toții trebuie să învățăm să-l folosim și să-l stăpânim. Noile medii forțează companiile să fie tot mai transparente, să permită și să întrețină dialogul cu publicuri tot mai diverse, mai eterogene și mai influente. Cum dăm glas organizației, cum îi construim comunicarea în așa fel încât să ne menținem consecvenți în relație cu toate publicurile noastre - sunt întrebări la care managementul mijlociu și de top al oricărei companii trebuie să găsească un răspuns.

Cui se adresează: Seminarul se adresează antreprenorilor și managerilor, celor care reprezintă vocea, tonul și discursul companiilor sau organizațiilor, celor care trebuie să lucreze cu specialiștii interni (PR Manageri) sau cu consultanții din agențiile de PR pentru a defini și superviza implementarea programelor de comunicare ale unei companii sau organizații. Pe lângă antreprenori sau directori executivi, cursul este deschis și celorlalți membri ai unui management board - directori operaționali, directori de resurse umane, directori de vânzări sau directori financiari. Toți pot afla cum pot fi implicați în diferitele activități de comunicare corporativă și cum pot relaționa cu colegii lor din departamentul de PR sau cu consultanții de PR externi.

Programul include: Seminarul trece în revistă motivele pentru care companiile sunt în atenția publică și segmentele de public, latent și activ, asupra cărora activitatea unei companii sau a unei organizații are impact. Discută avantajele și capcanele comunicării publice și elementele specifice ale comunicării interne, comunicării de marketing, comunicării cu media sau cu mediul de afaceri. Prezintă rolul și responsabilitățile managerului ca purtător de cuvânt al companiei; determină locul comunicării printre celelalte funcții de management și contribuția acestora la urmărirea unor obiective concrete de business. Oferă un ghid practic de evaluare a nevoilor de comunicare ale unei companii și a resurselor umane implicate în rezolvarea acestor nevoi - responsabil de comunicare, departament intern de comunicare, agenție specializată. Conturează elementele unui plan strategic de comunicare.

CATEGORY: LEADERSHIP & MANAGEMENT**Practical Leadership - Dorin Dancu (TMI) - 21-22.05.2009**

Trainer: Dorin Dancu (TMI Training & Consulting)
Durata: 2 zile (9.00-17.00)
Desfasurare: 21-22 mai 2009
Nr. participanți: 12-16
Investitie: 539 Eur + TVA

Leadershipul și managementul sunt două sisteme de acțiune complementare și distincte, fiecare având funcțiile și caracteristicile lui specifice. Ambele sunt necesare pentru a reuși într-un mediu de afaceri a cărei complexitate este în creștere. Ambele roluri implică relaționarea cu oamenii, iar adevărata performanță pentru companiile de succes o reprezintă combinarea unui leadership puternic cu un management de calitate și eventual compensarea lor reciprocă. Leadership-ul este privilegiul de a îmbunătăți viețile și performanțele celorlalți, de a forma noi lideri și de a-i orienta către un scop comun. Un lider eficient și care să inspire încredere trebuie să consolideze o relație specială cu cei din jur, fondată pe respect și corectitudine. Iar rezultatele cele mai bune le poate obține cunoscându-și mai bine echipa și propriile capacități de coordonare. Cursul vine în sprijinul managerilor cu instrumente practice, culese din experiența internațională de peste treizeci de ani a TMI în lucrul cu diferite organizații, instrumente verificate și aplicate cu succes și în România.

Cui se adresează: Cursul se adresează cu precădere managerilor sau tuturor celor care conduc, supervizează sau coordonează o activitate în care sunt implicați oameni. Nu este necesară o pregătire anterioară specifică pentru înțelegerea conceptelor predate și exemplificate. Experiența în lucrul cu oameni aduce un plus de valoare și relevanță conceptelor prezentate.

Obiective: Participanții la acest curs vor obține cunoștințele necesare pentru a putea să își cunoască și să-și motiveze mai bine echipa, pentru a putea stabili obiectivele individuale și de grup, pentru a-și supraveghea comportamentul în relație cu diferite tipuri de persoane, pentru a câștiga și păstra angajamentul oamenilor, pentru a delega responsabilitățile potrivite oamenilor potriviți, la momentul potrivit, precum și pentru a optimiza timpul de muncă. Toate acestea sunt subordonate scopului general de obținere a performanței individuale și colective.

Programul include:

- Leadership și management - două sisteme de acțiune complementare
- Definiții și abordări în management și leadership
- Stiluri manageriale - arene de management
- Niveluri de inițiativă
- De la grup la echipă - etapele formării unei echipe
- Comportamentul potrivit al liderului față de categorii diferite de oameni din echipă - modelul CAN-WILL
- Delegarea ca instrument de management - sarcini și responsabilități
- Motivarea și dezvoltarea oamenilor din echipă: feedback, sfaturi sau coaching
- Relațiile interpersonale - recunoaștere, recompense, dezaprobări

Communication Skills - Dorin Dancu (TMI) - 25.05.2009

Trainer: Dorin Dancu (TMI Training & Consulting)
Durata: 1 zi (9.00-17.00)
Desfasurare: 25 mai 2009
Nr. participanți: 10-16
Investitie: 369 Eur + TVA

În orice organizație comunicarea este vehiculul cu ajutorul căruia se ajunge la rezultate. Suntem implicați cu toții în activitatea de comunicare. Practic nu poți să nu comunici. Fie că este vorba de relațiile pe care le avem cu prietenii, clienții, colegii, furnizorii sau cu cei din familie, nu există excepții. Comunicarea este o activitate fundamentală pentru fiecare dintre noi. Programul TMI oferă o abordare complexă a tehnicilor de comunicare și influențare interpersonală, pornind de la premiza: “Nu există rețete de comunicare”. Un bun comunicator își adaptează comportamentul în funcție de particularitățile interlocutorului. Profilul comunicațional și paradigmele ne diferențiază în mod semnificativ. De asemenea, în multe situații de viață răspundem impulsurilor naturale de comportament și comunicare, agresive sau submisive.

Cui se adresează: Seminarul se adresează oricărei persoane care dorește să-și îmbunătățească abilitățile de a relaționa cu oamenii din jur. Nu este necesară o pregătire anterioară specifică pentru înțelegerea conceptelor predate și exemplificate. Experiența în lucrul cu oameni aduce un plus de valoare și relevanță conceptelor prezentate.

Obiective: În urma acestei sesiuni participanții vor ști mai bine să comunice simplu, direct și potrivit, în funcție de situație, înțelegând procesul comunicării și ce-l poate face să eșueze. Vor fi capabili să identifice și să valorizeze, în comunicarea interpersonală, elemente ale limbajului non-verbal, precum și profilul comunicațional propriu și al interlocutorului, și să-și adapteze stilul comportamental în funcție de acestea. Își vor putea exprima nemulțumirea sau critica într-un mod pozitiv, vor învăța să-și manifeste intențiile direct și clar și să obțină ceea ce doresc fără a-i ofensa pe ceilalți. Vor dobândi capacitatea de a recunoaște tendințele proprii și ale celorlalți către agresivitate sau pasivitate, dar și de a folosi o gamă de tehnici pentru gestionarea conflictelor. Vor putea recunoaște și diferența nivelurile de ascultare, poziționându-se pe aceeași lungime de undă cu ceilalți, prin *rapport*.

Programul include:

- Identificarea și abordarea profilurilor comunicaționale
- Principalele bariere de comunicare, tehnici de evitare a acestora
- *Body language*, rol în comunicarea față în față
- Descrierea de tipuri comportamentale: direct/indirect, agresiv, pasiv, asertiv
- Asertivitatea, modalitate de comunicare în business
- Tehnici ale exprimării asertive
- Feedback negativ prin asertivitate
- Niveluri de ascultare în comunicarea directă
- Deschiderea de canale de comunicare prin *rapport*

Time Manager - Ciprian Teleman (TMI) - 15.05.2009

Trainer: Ciprian Teleman (TMI Training & Consulting)
Durata: 1 zi (9.00-17.00)
Desfasurare: 15 mai 2009
Nr. participanți: 10-16
Investitie: 369 Eur + TVA

Important nu e să faci totul bine, ci să faci bine lucrurile importante. Pornind de la acest principiu, este firesc să ne întrebăm: dar care sunt lucrurile cu adevărat importante pentru mine? Cum pot acorda acestor lucruri prioritatea convenită? Răspunzând acestor întrebări, cursul oferă instrumente de management eficient al timpului, atât în viața profesională, cât și în cea privată. Time Manager™, sistemul pe care TMI l-a dezvoltat în ultimii 30 de ani, și-a dovedit eficacitatea la milioane de utilizatori.

Cui se adresează: Acest modul se adresează oricui își dorește să valorifice din plin fiecare zi, să-și delimiteze și să urmărească prioritățile și să obțină rezultate foarte bune atât în viața profesională cât și în plan personal. Nu este necesară o pregătire anterioară specifică pentru înțelegerea conceptelor predate și exemplificate.

Obiective: În urma acestei sesiuni participanții vor ști mai bine să dobândească și să păstreze în timp o imagine de ansamblu asupra vieții lor, concentrându-se pe lucrurile importante. Vor putea să-și stabilească obiective realiste și provocatoare, profesionale și personale, să-și definească prioritățile și să le respecte, în ideea de a-și planifica timpul pentru atingerea rezultatelor și îmbunătățirea performanței. Participând la acest curs, vor putea să-și organizeze mai bine atât documentele fizice, cât și emailurile și fișierele în computer și să-și atingă obiectivele în mai puțin timp și cu mai puțin efort. Vor învăța cum să-și protejeze mai bine timpul în fața întreruperilor, precum și să identifice și să se ferească de “hoții de timp”. Controlul timpul va însemna pentru participanți diminuarea stresului și echilibrarea planului profesional cu viața personală.

Programul include:

- Prioritizarea sarcinilor
- Planificarea în trei pași
- Definirea obiectivelor
- Niveluri funcționale ale creierului
- Sistem de planificare și organizare
- Organizarea personală a mediului de lucru
- Planificarea zilei
- Timpul în relațiile cu ceilalți
- Recunoașterea și gestionarea stresului
- Plan de acțiune

Business Presentations - Florin Enache (TMI) - 18.05.2009

Trainer: Florin Enache (TMI Training & Consulting)
Durata: 1 zi (9.00-17.00)
Desfasurare: 18 mai 2009
Nr. participanți: 8-10
Investiție: 369 Eur + TVA

Una dintre cele mai mari temeri ale oamenilor, chiar mai puternică decât frica de cutremure sau de accidente, este teama de a vorbi în public. În domeniul afacerilor presupune relaționare permanentă, care să stabilească parteneriate favorabile. Pentru aceasta este nevoie de o bună comunicare și un control relaxat al conversațiilor, idee cu care doar puțini oameni se simt confortabil. Cât de ușor vă este să vorbiți relaxat și cu convingere în fața privirilor ațintite asupra dumneavoastră? Să atrageți și să mențineți viu interesul audienței pe toată durata prezentării? Să folosiți limbajul corpului pentru a vă susține și a da impact mesajului pe care îl transmiteți?

În România, TMI a susținut acest curs de abilități de prezentare atât pentru manageri din companii cât și pentru secretari de stat, ambasadori ai României și membri ai Guvernului, programul fiind unul dintre cele mai cerute și mai practicate sesiuni.

Cui se adresează: Cursul se adresează tuturor persoanelor care vorbesc în fața unei audiențe, care doresc să o facă relaxat și cu convingere, astfel încât să dea un impact cât mai puternic mesajului pe care îl transmit. Nu este necesară o pregătire anterioară specifică pentru înțelegerea conceptelor predate și exemplificate.

Obiective: Dacă vă aflați în situația de a face o prezentare clienților, echipei, conducerii sau acționarilor, familiei, cursul TMI vă va ajuta să:

- Faceți o prezentare clară, convingătoare și memorabilă
- Vă controlați emoțiile de dinaintea și din timpul prezentărilor
- Utilizați eficient contactul vizual, limbajul trupului, tonalitatea vocii
- Creați impact prin designul și formatul prezentării
- Transmiteți o imagine profesională
- Vă atingeți scopul prezentării, fie că vindeți, promovați, convingeți, informați sau instruiți

Programul include:

- Pregătirea prezentării
- Abilități cheie de comunicare - verbale și nonverbale
- Tehnici de implicare a auditoriului, cu exerciții practice - cum să obțineți și să păstrați interesul
- Folosirea eficace a suporturilor vizuale
- Vocea - ton și varietate
- Cum să conduceți cu succes o sesiune de întrebări și răspunsuri
- Reguli de aur pentru o prezentare excelentă
- Fiecare participant va susține două prezentări video înregistrate și analizate de grup și de trainer.

Advanced Business Presentations - Octavian Pantiș (TMI) - 01.06.2009

Trainer: Octavian Pantiș (TMI Training & Consulting)
Durata: 1 zi (9.00-17.00)
Desfasurare: 01 iunie 2009
Nr. participanți: 8-10
Investitie: 369 Eur + TVA

Asistăm la prezentări de un fel sau altul, în persoană sau la televizor, aproape în fiecare zi. Dintre zecile pe care le vedem, unele ies în evidență prin câte ceva: conținut captivant, stil dinamic și glumeț al prezentatorului sau o claritate ieșită din comun. Acest curs le oferă participanților feedback, reguli și tehnici prin care să-și facă prezentările memorabile și convingătoare.

Cui se adresează: Cursul se adresează persoanelor cu o bogată experiență în prezentări și care doresc să-și rafineze stilul de prezentare pentru a obține un impact mai puternic. Pentru a valorifica din plin acest curs este important ca participantii să aibă experiență în prezentări și eventual să fi parcurs un curs de abilități de prezentare.

Obiective: La sfârșitul acestui curs, participanții vor ști ce au de făcut pentru a ieși în evidență prin prezentările pe care le fac, pentru a-și convinge și impresiona audiența.

Programul include:

- Atitudinea generală a prezentatorului
- Puterea limbajului: cuvinte și expresii de evitat, pauze, construcții gramaticale adecvate
- Comunicarea nonverbală - diferențiere prin postură, gesturi și expresia feței
- Vocea și microfonul: moduri de a folosi vocea, în special când prezentările sunt în fața unei audiențe mari și e nevoie de microfon
- Elemente de finețe în structura unei prezentări: tranziții, „setting the scene”, anticipări, „values”
- Feedback foarte mult pentru fiecare participant, pe baza prezentărilor susținute în timpul sesiunii. Prezentările anterioare filmate ale participanților sunt binevenite pentru a fi analizate împreună
- De la „death by powerpoint” la „wow by powerpoint”

Coaching Skills - Octavian Pantiş (TMI) - 12.06.2009

Trainer: Octavian Pantiş (TMI Training & Consulting)
Durata: 1 zi (9.00-17.00)
Desfasurare: 12 iunie 2009
Nr. participanți: 10-16
Investiție: 369 Eur + TVA

Valoarea unui manager, spunem noi, e dată de performanța echipei fără manager. Pentru a crește această performanță managerul are nevoie nu doar de niște buni executanți, ci de niște oameni a căror experiență și pregătire să fie puse în valoare. Coaching-ul este procesul prin care oamenii își găsesc propriile soluții la provocările cu care se confruntă. Contribuția managerului constă în primul rând într-o serie de întrebări bine puse. Cursul include simulări în care fiecare participant va acționa ca un coach. Unele situații sunt predefinite de TMI, în timp ce altele vor fi luate din experiența cotidiană a participanților.

Cui se adresează: Cursul li se adresează tuturor celor care conduc oameni și vor să-i dezvolte profesional. Nu este necesară o pregătire anterioară specifică pentru înțelegerea conceptelor predate și exemplificate

Obiective:

În urma acestui curs participanții vor ști mai bine să:

- Conducă un proces de coaching
- Valorifice din plin potențialul fiecărui om din echipă
- Dea și să primească feed-back
- Pună întrebările potrivite la momentul potrivit
- Îi ajute pe oameni să-și găsească răspunsurile de care au nevoie
- Dezvolte stima de sine a oamenilor

Programul include:

- Diferențe între feed-back, sfaturi și coaching. Rolul fiecăruia în urmărirea și dezvoltarea performanțelor oamenilor
- Etapele într-un proces de coaching. Modelul GROW
 - Goals
 - Reality
 - Options
 - Will
- Tipuri de întrebări folosite în procesul de coaching
- Reguli de aur în coaching și lucruri de evitat

Emotional Intelligence - George Avram (TMI) - 02.06.2009

Trainer: George Avram (TMI Training & Consulting)
Durata: 1 zi (9.00-17.00)
Desfasurare: 2 iunie 2009
Nr. participanți: 12-16
Investitie: 369 Eur + TVA

Inteligență Emoțională (IE) - cum să fii inteligent în legătură cu emoțiile - este o componentă cheie pentru succesul în viață. Acest concept este despre cum să-ți gestionezi viața emoțională și cum să construiești relații interpersonale durabile.

Seminarul "Inteligență emoțională" abordează importanța cunoașterii propriei persoane și cum putem utiliza aceste cunoștințe pentru a face ca sentimentele și emoțiile să lucreze pentru noi și nu împotriva noastră. IE este despre cum să înțelegem emoțiile și comportamentul altor oameni pentru a putea construi și menține relații de calitate. Aparent surprinzător, studiile au demonstrat că reușita în viață este influențată în proporție de peste 80% de inteligența emoțională. Într-o epocă în care timpul nu mai lasă loc construirii unor relații personale durabile, gestionarea vieții emoționale devine o problemă pentru persoanele cu o agendă extrem de încărcată. Seminarul abordează importanța cunoașterii propriei persoane și modul în care aceste cunoștințe pot fi utilizate pentru a face ca sentimentele și emoțiile să lucreze pentru noi și nu împotriva noastră.

Cui se adresează: Programul se adresează persoanelor care doresc să-și controleze eficient propriile emoții, astfel încât să poată menține relații bune cu ceilalți. Nu este necesară o pregătire anterioară specifică pentru înțelegerea conceptelor predate și exemplificate.

Obiective: În urma participării la acest program veți putea să vă dirijați energia în direcția pe care dumneavoastră o alegeți, veți putea fi mai puțin impulsivi. Veți înțelege ce anume vă motivează și veți reuși să vă automotivați într-o mai mare măsură pentru a obține rezultate mai bune. În plus, veți ști cum să încurajați sau să criticați un coleg/prieten, astfel încât relația să se îmbunătățească, precum și să folosiți inteligent emoțiile atât la locul de muncă, cât și în viața personală, pentru a obține performanțe de excepție. Gestionarea inteligenței emoționale vă va ajuta să rezolvați problemele prin înțelegerea empatică a sentimentelor celorlalți.

Programul include:

- Legătura dintre inteligență și succesul în viață
- O nouă perspectivă asupra inteligenței: de la IQ la EQ
- Recunoașterea și conștientizarea propriilor emoții - tipuri de emoții
- Managementul stresului și calitatea vieții afective
- Gestionarea emoțiilor distructive: gelozia, furia, invidia, dezamăgirea
- Exprimarea gândurilor, sentimentelor și convingerilor în mod asertiv
- Recunoașterea emoțiilor celorlalți - empatie și abilitatea de a asculta pentru a construi încredere
- Gestionarea rețelei de relații interpersonale
- Plan de acțiune personal pentru îmbunătățirea EQ

Project Management - Florin Enache (TMI) - 11-12.05.2009

Trainer: Florin Enache (TMI Training & Consulting)
Durata: 2 zile (9.00-17.00)
Desfasurare: 11-12 mai 2009
Nr. participanți: 12-16
Investitie: 539 Eur + TVA

Vehicolul cu ajutorul căruia organizațiile implementează schimbările la diferite niveluri îl reprezintă proiectele, de succesul cărora ajunge să depindă în bună măsură dezvoltarea susținută a unei companii. De asemenea, participarea cu succes într-un proiect ajută la crearea unei identități și culturi organizaționale sănătoase.

Interacționând în cadrul acestui curs, participanții vor câștiga o imagine de ansamblu asupra unui proiect de succes și vor dobândi tehnici și instrumente relevante prin care să lucreze împreună, să planifice, să comunice, să aloce eficient resurse și să monitorizeze buna desfășurare a unui proiect. Noile teorii de organizare a proiectelor arată că fiecare persoană implicată este responsabilă în mod egal de succesul proiectului. Acest curs vă oferă instrumentele necesare pentru a echilibra sarcinile și oamenii, pentru a aloca în mod optim resursele și pentru a vă asigura că punctele tari ale fiecărui membru al proiectului sunt folosite la capacitate maximă.

Cui se adresează: Cursul se adresează celor care sunt implicați în proiecte, fără a avea educație în managementul proiectelor. Nu este necesară o pregătire anterioară specifică pentru înțelegerea conceptelor predate și exemplificate.

Obiective: În urma acestui curs va crește capacitatea participanților de a identifica rolurile și responsabilitățile tuturor celor din echipa unui proiect, de a determina etapele și procesele de luare a deciziilor, de a folosi instrumente de măsurare și înregistrare a progresului unui proiect (ex. Gantt, RASID). Tot în urma participării la acest program, participanții vor reuși să facă față cu succes provocărilor comunicării inter-funcționale și multidisciplinare, să folosească mai eficient timpul și alte resurse afectate pentru proiect, să formeze și să conducă o echipă în vederea realizării cu succes a unui proiect, și să răspundă mai bine așteptărilor celor din jur.

Din repertoriu:

- Definirea unui proiect și caracteristicile proiectelor de succes
- Factori de risc într-un proiect: brainstorming negativ
- Etapele unui proiect
- Definirea obiectivelor unui proiect: Drill Down Technique
- Modele de planificare - implementare
- Instrumente de lucru în elaborarea și implementarea proiectelor: GRID Analysis, Work Breakdown Structure, Fișa Gantt și tabelul RASID
- Desfășurarea ședințelor de proiect
- Evaluarea proiectului și salvarea *know-how*-ului dobândit
- Aplicație practică

Stress Management - Ciprian Teleman (TMI) - 19.06.2009

Trainer: Ciprian Teleman (TMI Training & Consulting)
Durata: 1 zi (9.00-17.00)
Desfasurare: 19 iunie 2009
Nr. participanți: 10-16
Investiție: 369 Eur + TVA

Stresul este o noțiune deseori greșit înțeleasă - frecvent utilizată, rareori corect. Cunoașterea și gestionarea unui nivel optim de stres ca sursă de dezvoltare și creștere poate reprezenta o competență esențială pentru succesul profesional. De asemenea, cunoașterea și utilizarea eficientă a unor tehnici de reducere a stresului excesiv la nivel propriu și la nivelul echipei, poate contribui în mod semnificativ la menținerea unei performanțe de termen lung. O definiție concisă a stresului ne spune că acesta reprezintă diferența între „Ce se dă” - aptitudinile noastre și „Ce se cere” - solicitările profesionale sau personale. În acest context, există un nivel optim de stres, care are drept efect creșterea, dezvoltarea noastră ca ființe umane și profesioniști. Absența completă a stresului duce la rutină și plafonare, iar niveluri exagerat de ridicate ale acestuia duc la epuizare fizică, mentală și afectivă. De aceea, să îți recunoști și să îți gestionezi cu eficiență nivelul stresului pot să fie abilități cheie pentru un succes profesional de durată și pentru o calitate crescută a vieții personale.

Cui se adresează: Acest program se adresează tuturor persoanelor care vor să învețe și să exerseze cum să recunoască sursele și manifestările stresului, cum să diminueze efectele stresului excesiv pe plan profesional sau personal și cum să găsească și să utilizeze resurse suplimentare de energie.

Obiective: Programul oferă o înțelegere completă a mecanismelor care generează stresul și a efectelor fizice, mentale și emoționale ale acestuia. De asemenea, seminarul îi ajută pe participanți să identifice nivelul lor optim de stres și îi familiarizează cu cele mai eficiente metode pentru reducerea stresului și eliminarea efectelor sale nocive.

Programul include:

- Stresul și calitatea vieții - de cât de mult stres avem nevoie?
- Mecanismele stresului - solicitări externe vs. capacități interne
- Tipuri de stres: biologic, psihologic și social/ profesional
- Niveluri adaptative și niveluri nocive ale stresului; stresul excesiv și cronicizat - fenomenul de „burn-out”
- Conștientizarea nivelului personal de stres: Ce, Cum, Când mă stresează?
- Efectele stresului asupra corpului, minții și emoțiilor
- Optimizarea nivelului de stres - identificarea de soluții practice la nivel comportamental și redefinirea stilurilor emoționale

Innovation & Creative Thinking - Florin Enache (TMI) - 01.06.2009

Trainer: Florin Enache (TMI Training & Consulting)
Durata: 1 zi (9.00-17.00)
Desfasurare: 1 iunie 2009
Nr. participanți: 10-16
Investiție: 369 Eur + TVA

Acum când circulația amețitoare a informației la scară globală face posibilă imitarea cu ușurință a modelelor de succes și copierea rapidă a avantajelor concurențiale, presiunea pusă adesea pe organizații face inovația o condiție crucială pentru a diferenția într-un mediu concurențial acerb. Ce presupune inovația ca atitudini, competențe și mediu organizațional și cum poate fi ea promovată folosind creativitatea oamenilor sunt câteva din subiectele abordate în cadrul acestui curs. De asemenea, exersăm principalele tehnici ce potențează și dau relevanță și utilitate creativității.

Cui se adresează: Programul acesta se adresează liderilor și managerilor implicați în procese de schimbare și gândire creativă. Nu este necesară o pregătire anterioară specifică pentru înțelegerea conceptelor predate și exemplificate.

Obiective: La sfârșitul acestui curs, participanții vor putea vedea în inovație o sursă de a crea noi oportunități, vor ști să folosească eficient câteva din instrumentele esențiale de creativitate pentru a obține idei și rezolvări mai bune ale problemelor. De asemenea, participanții vor putea identifica modul în care paradigmele zilnice le blochează creativitatea, metode de a trece peste aceste obstacole și paradigme și vor ști cum să-și „vândă” ideile organizației din care fac parte.

Programul include:

- Spectrul creativității
- Instrumente ale creativității: feature alteration, reframing, brainstorming, negative brainstorming
- Relația dintre inovație și paradigme
- Tehnici de promovare și „vânzare” a ideilor

Change Management - Florin Enache (TMI) - 19.05.2009

Trainer: Florin Enache (TMI Training & Consulting)
Durata: 1 zi (9.00-17.00)
Desfasurare: 19 mai 2009
Nr. participanți: 10-16
Investiție: 369 Eur + TVA

Într-un mediu în continuă evoluție schimbarea devine o constantă în viața fiecăruia dintre noi, dar și a organizațiilor din care facem parte.

A ști cum să ne transformăm pe noi și pe alții din obstacole în „motoare” ale schimbării devine o competență esențială lumea contemporană.

Cursul reușește în acest sens să ne ofere o înțelegere profundă atât a mecanismelor psihologice ale schimbării, cât și a tehnicilor și instrumentelor utile pentru a promova cu succes o schimbare. Toate acestea sunt utile, fie că vorbim de implementarea unui produs sau serviciu nou, restructurarea unor procese, structuri sau culturi organizaționale sau de schimbări relevante în plan personal.

Cui se adresează: Programul acesta se adresează liderilor și managerilor implicați în procese de schimbare. Nu este necesară o pregătire anterioară specifică pentru înțelegerea conceptelor predate și exemplificate.

Obiective:

În urma acestei sesiuni participanții vor ști mai bine să:

- Identifice și să fructifice momentul optim al schimbării
- Își ajusteze atitudinea proprie și pe a altora în fața schimbării
- Recunoască și să folosească mecanismele psihologice pentru a depăși rezistența la schimbare
- Abordeze diferențiat atitudinile celor implicați în schimbare
- Caută și să valorifice oportunități, definind precis rezultatul dorit
- Recunoască și să depășească barierele mentale și paradigmele ce frânează schimbarea
- Implementeze cu succes schimbări care implică multe alte persoane
- Promoveze în mod convingător schimbarea
- Obțină acordul celor cu influență, de multe ori chiar și al celor ce inițial s-au opus

Programul include:

- Psihologia schimbării
- Niveluri ale rezistenței la schimbare
- Modele de abordare a schimbării
- Tehnici de analiză a situației prezente
- Instrumente pentru definirea situației dorite
- Promovarea și implementarea schimbării
- Studii de caz
- Plan de acțiune

CATEGORY: SALES & NEGOTIATION

Profitable Negotiating - Calin Gligorea (TACK Training International) - 28.04.2009

Trainer: Cornel Costea (TACK Training International)
Durata: 1 zi (9.00-17.00)
Desfasurare: 28 aprilie 2009
Nr. participanți: 10 -16
Investiție: 369 Eur + TVA

Negocierea este o activitate unică - în parte știință, în parte artă, în parte tehnică. Ea necesită un nou set de abilități care să se adauge abilităților de vânzare (sau cumpărare) existente. Acest activ și participativ workshop vă arată mai degrabă cum să cooperați cu partenerul de negociere în loc să intrați în competiție cu el și cum să obțineți rezultate bune pentru ambele părți.

Vi s-a întâmplat vreodată să câștigați un contract, dar să nu aveți profit de pe urma lui? Negocierea presupune, pe lângă abilitățile de vânzare și cumpărare, o serie întregă de alte abilități specifice. Acest curs prezintă cele mai bune tehnici de negociere care vă ajută să vă atingeți obiectivele și să construiți o relație de cooperare pe termen lung cu partenerul de negociere. Participanții vor învăța să planifice și să implementeze o strategie de negociere obținând și profit. De asemenea, veți avea ocazia să experimentați negocierea privind din ambele părți ale mesei de negociere, în așa fel încât să vă puteți planifica și implementa strategia și să vă maximizați profitul.

Cui se adresează: Conceput inițial pentru oameni din vânzări și pentru cumpărătorii profesioniști, cursul aduce valoare oricui va fi pus în situația unei negocieri.

Nu este necesară o pregătire anterioară specifică pentru înțelegerea conceptelor predate și exemplificate.

Programul include:

- Structura unei negocieri - ce este negocierea și cum să o planifici pentru a ști când să treci la etapa următoare
- Managementul negocierii - cum să menții în permanență controlul negocierii
- Surse de putere în negociere - care sunt principalele surse de putere în negociere și cum le putem identifica
- Cum să recunoști strategiile și tacticile folosite de negociatorii profesioniști - cum să răspunzi corespunzător acestor tactici, tehnici și trucuri
- Evaluarea impactului concesiilor - rezultatul negocierii va fi avantajos din punct de vedere comercial?
- Implementarea și utilizarea abilităților și calităților unui negociator de succes - evaluează-ți punctele tari și slabe prin "role-play" și auto-analiză.

Key Account Development - Calin Gligorea (TACK Training International) - 27.05.2009

Trainer: Cornel Costea (TACK Training International)
Durata: 1 zi (9.00-17.00)
Desfasurare: 27 mai 2009
Nr. participanți: 12 -16
Investiție: 369 Eur + TVA

Pentru a fi eficient în cadrul procesului de vânzare este necesar ca omul de vânzări să fie un adevărat profesionist. Conturile importante ale companiei reprezintă pentru concurență potențiali clienți cheie - și invers. Profitul depinde într-o mai mare masura de obținerea, întreținerea și extinderea contractelor cheie decât de orice altă activitate. Participanții vor avea ocazia sa afle cum se planifică și se pune în aplicare o strategie de vânzări destinată conturilor cheie, denumite generic "Key Accounts".

În cadrul acestui curs practic și interactiv participanții vor învăța cum să aplice cele mai noi tehnici de vânzare. În acest scop sunt folosite exerciții individuale și de grup, înregistrări video, studii de caz etc. în așa fel încât participanții la curs să descopere cum pot deveni mai buni profesioniști în situațiile lor specifice de vânzare. Participanții vor ști cum să motiveze și să convingă mai bine, pentru a încheia cât mai multe afaceri profitabile. Account managerii vor învăța să analizeze structurile organizaționale și să recunoască "politicile"; vor învăța să se descurce în ceea ce privește concurența; vor învăța să motiveze și să negocieze cu persoanele cu putere de decizie.

Cui se adresează: Programul se adresează persoanelor care lucrează în vânzări în poziții de Sales Manager sau Key Account Manager și persoanelor cu perspectivă de a ocupa asemenea poziții. Nu este necesară o pregătire anterioară specifică pentru înțelegerea conceptelor predate și exemplificate.

Programul include:

- Definirea "Conturilor Cheie" și a "Managementului Conturilor Cheie"
- Analiza evoluției unor contracte, de la cele tranzacționale la alianțele strategice
- Identificarea Conturilor Cheie. Cum identifici potențiale contracte cheie? Prin intermediul unui proces care ierarhizează contractele țintă prin prisma unor criterii precum: atractivitatea contractului, potențialul său și analiza relațiilor.
- Detalierea sistemului de Dezvoltare a Conturilor Cheie - TACK și aplicarea sistemului pentru administrarea acestora:
 1. Cercetare
 2. Analiză
 3. Strategie
 4. Tactici

Power Sales - Calin Gligorea (TACK Training International) - 05.06.2009

Trainer: Cornel Costea (TACK Training International)
Durata: 1 zi (9.00-17.00)
Desfasurare: 05 iunie 2009
Nr. participanți: 12 -16
Investiție: 369 Eur + TVA

Vânzările constituie motorul care ține în viață, dezvoltă și susține o organizație. Însă din cauza concurenței din ce în ce mai intense și creșterii nivelului de așteptări ale clienților vânzările către clienți noi sau către clienții existenți este din ce în ce mai dificilă. În cadrul acestui curs practic și interactiv, participanții vor învăța cum să aplice cele mai noi tehnici de vânzare. Acest program va echipa oamenii de vânzări cu un set de instrumente și tehnici de vânzare profesioniste și orientate către rezultate, care vor duce în final la creșterea satisfacției clienților și dobândirea unui avantaj clar asupra concurenței.

Cui se adresează: Programul se adresează persoanelor care lucrează în vânzări, profesioniștilor experimentați din domeniul vânzărilor din orice domeniu industrial sau comercial, care au mai participat la unul dintre cursuri introductive de vânzări. Pot fi reprezentanți comerciali, agenți de vânzare, Key Account representatives, manageri de vânzări sau orice membru al departamentului de vânzări.

Nu este necesară o pregătire anterioară specifică pentru înțelegerea conceptelor predate și exemplificate. Experiența în vânzări și cunoașterea tehnicilor de vânzare de bază constituie un atu pentru a beneficia la maximum de acest curs.

Obiective: Participanții la acest curs își vor evalua propriul stil de vânzare, vor învăța să își adapteze stilul pentru fiecare situație și fiecare client, să adreseze întrebări eficient astfel încât să obțină informații relevante, vor învăța să răspundă eficient la obiectiile clienților și să relaționeze cu succes chiar și cu clienții dificili.

Programul include:

- Stilul de vânzare personal - descoperă și înțelege care este stilul tău propriu de a vinde și ce impact vei avea asupra clientului tău
- 'You Appeal' - o abordare unică a TACK, un cadru prin care poți înțelege ce îți doresc clienții de la tine și care sunt cauzele eșecului în vânzări
- Tehnici de comunicare și influențarea a clientului - aplică o serie de tehnici alegând exemple ale clienților cu care lucrezi. Analizează-le profilul și învață cum să vinzi și cum să relaționezi cu ei, întărindu-ți relațiile cu aceștia.
- Modelul de motivare a clientului - construiește încrederea în tine și transmite clienților beneficiile produselor și serviciilor tale folosind tehnicile de influențare și factorii motivaționali ai clientului
- Tehnici de Investigare Avansate F.I.N.D - poți deveni un abil interlocutor al clientului prin folosirea unui model de investigare avansat. Vei folosi acest model în patru etape pentru transformarea nevoilor neidentificate ale clientului în nevoi identificate.

CATEGORY: HUMAN RESOURCES**Train the Trainers - Octavian Pantiş (TMI) - 28-29.05.2009**

Trainer: Octavian Pantiş (TMI Training & Consulting)
Durata: 2 zile (9.00-17.00)
Desfasurare: 28-29 mai 2009
Nr. participanți: 10-12
Investiție: 539 Eur + TVA

Este o sesiune intensivă, gândită special pentru persoane care vizează o carieră în training sau trainerii din companii. Cursul subliniază diferențele dintre o prezentare și un training și oferă instrumentele susținerii cu succes a acestuia din urmă. Cursul acordă o importanță mare autoevaluării și discuțiilor personale dintre trainer și participanți. De-a lungul cursului, fiecare participant susține scurte prezentări sau mini-traininguri, toate înregistrate și analizate.

Cui se adresează: Acest program oferă un proces consistent de pregătire pentru actuali sau viitori trainerii. Nu este necesară o pregătire anterioară specifică pentru înțelegerea conceptelor predate și exemplificate. Experiența în lucrul cu oameni aduce un plus de valoare și relevanță conceptelor prezentate.

Obiective: Participanții la acest curs vor ști mai bine să susțină un training clar, convingător și memorabil, să ofere o sesiune de valoare pentru participanți și să le mențină atenția pe toată durata cursului, să utilizeze eficient contactul vizual și limbajul trupului în general. De asemenea, cursanții vor învăța cum să creeze impact prin designul și formatul elementelor de suport vizual și cum să transmită o imagine profesionistă.

Programul include:

- Abilități cheie de comunicare - verbale și non-verbale
- Procesul de training în companie
- Structurarea cursului
- Reguli de aur pentru o prezentare excelentă
- Tehnici de implicare a auditoriului, cu exerciții practice
- Folosirea eficace a suporturilor vizuale: MS Powerpoint®, flipchart
- Participanți dificili
- Cum să conduceți cu succes o sesiune de întrebări și răspunsuri
- Fiecare participant va susține prezentări video înregistrate și analizate de grup și de trainerii

Comp & Ben Advanced - Ruxandra Stoian (PricewaterhouseCoopers) - 10.06.2009

Trainer: Ruxandra Stoian (PricewaterhouseCoopers)
Durata: 1 zi (9.00-17.00)
Desfasurare: 10 iunie 2009
Nr. participanți: 10-16
Investiție: 369 Eur + TVA

Capitalul uman este, cu siguranță, cea mai importanta resursă a unei organizații. Dorința de a crește, dezvolta și perfecționa această resursă este pe cât de naturală pe atât de necesară. Prin acest curs veți beneficia de cunoștințe suplimentare în folosirea unuia din instrumentele consacrate de motivare a acestei resurse: programul de compensații și beneficii.

Cui se adresează: Prin diversitatea aspectelor și ariilor abordate, cursul este deschis atât specialiștilor în domeniu care doresc o consolidare a cunoștințelor, cât și managerilor de resurse umane cărora le revine responsabilitatea gestionării practicilor de compensații și beneficii.

Prin diversitatea temelor abordate cât și datorită prezentării detaliate a tehnicilor implicate, cursul este recomandat specialiștilor sau managerilor din domeniu, aflați în poziția de a decide și implementa aplicarea politicilor de compensații și beneficii.

Obiective: Pe lângă o importantă parte teoretică, fiecare dintre elementele tratate va fi însoțit de exemple practice din experiența națională și internațională, astfel încât participanții să fie în măsură să își fixeze cadrul cel mai adecvat și să maximizeze astfel rezultatele procesului.

Programul include:

- Scurta trecere în revista a principalelor elemente ale unui sistem de Comp&Ben,
- Conceptul "total reward compensation",
- Formularea strategiei de compensații și beneficii, integrată în strategia de resurse umane și aliniată la strategia generală a afacerii,
- Proiectarea și bugetarea unui sistem de plată variabilă în cazul departamentelor de operationale/de vânzări și a celor de suport,
- Utilizarea planurilor de motivare pe termen lung,
- Selectarea și introducerea unui beneficiu,
- Evaluarea eficienței politicii de C&B,
- Comunicarea internă în C&B.

Comp & Ben Essentials - Ruxandra Stoian (PricewaterhouseCoopers) - 29.04.2009

Trainer: Ruxandra Stoian (PricewaterhouseCoopers)
Durata: 1 zi (9.00-17.00)
Desfasurare: 29 aprilie 2009
Nr. participanți: 10-16
Investiție: 369 Eur + TVA

Capitalul uman este, cu siguranță, cea mai importanta resursă a unei organizații. Dorința de a crește, dezvolta și perfecționa această resursă este pe cât de naturală pe atât de necesară. Prin acest curs veți beneficia de cunoștințe esențiale în folosirea unuia din instrumentele consacrate de motivare a acestei resurse: programul de compensații și beneficii.

Cui se adresează: Prin diversitatea aspectelor și ariilor abordate, cursul este deschis atât specialiștilor în domeniu care doresc o consolidare a cunoștințelor. Prin diversitatea temelor abordate cât și datorită prezentării detaliate a tehnicilor implicate, cursul este recomandat specialiștilor în domeniu.

Obiective: Participanții la curs vor obține o imagine detaliată a practicilor de compensații și beneficii care au loc într-un departament modern de resurse umane. Pornind de la primele elemente pe care un specialist în compensații și beneficii trebuie să le stăpânească, cursul îi va conduce pe participanți prin toate etapele pe care trebuie să le parcurgă pentru a-și asigura o politică de recompense solidă, în măsura să motiveze și dezvolte angajații proprii. Partea teoretică va fi însoțită de exemple practice din experiența națională și internațională, astfel încât participanții să fie în măsură să își fixeze cadrul cel mai adecvat și să maximizeze astfel rezultatele procesului.

Programul include:

- Conceptul de recompensa totala
- Componente cheie ale practicilor de compensații și beneficii
- Echitatea internă, evaluarea posturilor
- Comparația cu piața, interpretarea studiilor salariale
- Sisteme de plată variabilă, recompensarea performanței
- Tipuri de beneficii

Staffing & Career Development - Florin Petrescu (Citibank) - la cerere

Trainer: Florin Petrescu (Citibank Romania/Bulgaria)
Durata: 1 zi (9.00-17.00)
Desfasurare: la cerere
Nr. participanți: 10-16
Investiție: 369 Eur + TVA

Modul în care ne selectăm oamenii potriviți și motivele pentru care este necesar să îi ajutăm pe cei mai ambițioși angajați să își dezvolte cariera sunt lucruri a căror importanță devine evidentă atunci când un angajat valoros își prezintă demisia. Din păcate, atunci este prea târziu. În multe cazuri tipice, angajații performanți aud compania spunându-le în diverse forme: “Ești singurul responsabil de cariera ta, nu noi trebuie să facem eforturi pentru a te ajuta să o dezvolți, ci doar tu.” Acest mesaj face mulți oameni care doresc mai mult să ia în considerare opțiuni care răspund aspirațiilor lor, în afara organizației. Prin plecarea lor, dau însă naștere unui gol greu de acoperit și destul de scump în termeni materiali în acea organizație. În mod clar soluția este să punem piesele acestui puzzle împreună prin a lega activitățile care influențează retenția angajaților de procesele critice din cadrul organizației, cele care contribuie în cea mai mare măsură la succesul nostru ca și companie.

Acest curs acoperă cele mai importante dimensiuni ale selecției de calitate și dezvoltării carierei, ca diferențiatori cheie în retenția angajaților într-o piață competitivă.

Cui se adresează: Cursul se adresează cu precădere managerilor care conduc și coordonează oameni și, de asemenea, profesioniștilor de resurse umane care doresc să influențeze prin oameni succesul organizației lor.

Nu este necesară o pregătire anterioară specifică pentru înțelegerea conceptelor predate și exemplificate. Experiența în lucrul cu oamenii aduce un plus de valoare și relevanță conceptelor prezentate.

Obiective: Participanții la acest curs vor obține cunoștințele necesare pentru a putea să își cunoască și motiva mai bine echipa, pentru a putea stabili obiectivele individuale și de grup, pentru a-și supraveghea comportamentul în relație cu diferite tipuri de persoane, pentru a câștiga și păstra angajamentul oamenilor, pentru a delega responsabilitățile potrivite oamenilor potriviți, la momentul potrivit, pentru a optimiza timpul de muncă. Toate acestea sunt subordonate scopului general de obținere a performanței individuale și colective.

Programul include:

A. STAFFING - “Getting The Right Person On Board”

- Rolul managerului într-o selecție de calitate
- Cerințele poziției și specificațiile candidatului
- Interviu și alte tehnici de selecție
- Candidați interni sau externi organizației?

B. CAREER MANAGEMENT - “Who’s Managing My Career?”

- Planificarea carierei
- Modelul de dezvoltare personală; Modelul lui Katz
- Provocări legate de tranziția într-un nou rol
- Retenția angajaților cheie

Performance Management - Florin Petrescu (Citibank) - 15.04.2009

Trainer: Florin Petrescu (Citibank)
Durata: 1 zi (9.00-17.00)
Desfasurare: 15 aprilie 2009
Nr. participanți: 10-16
Investiție: 369 Eur + TVA

Ce trebuie sa faci pentru a crea o cultura a performantei in organizatia ta? Care sunt pasii de implementare? Care este impactul asupra oamenilor?

“What gets measured gets done” spune un proverb. Cu totii stim ca exista o legatura foarte stransa intre modul in care o companie reuseste sa atinga performante economice si modul in care performanta este urmarita, comunicata, pusa in practica la nivel individual si de echipa in cadrul sau. Dar este important si ceea ce urmarim sa implementam ca si obiective atat prin relevanta si aplicabilitatea lor in contextul general de business dar si prin modul in care aceste obiective dezvoltă in membrii echipei competente si motivatii care conduc la o crestere a productivitatii si performantei.

Ca atare, in acest curs vom discuta despre imprimarea unei culturii a practicilor de management al performantei ca si o prioritate organizationala in cadrul companiei.

Cui se adresează: Cursul se adreseaza cu precadere managerilor care conduc si coordoneaza oameni si, de asemenea, profesionistilor de resurse umane care doresc sa influenteze prin oameni competitivitatea organizatiei lor. Nu este necesară o pregătire anterioară specifică pentru înțelegerea conceptelor predate și exemplificate. Experienta in managementul oamenilor aduce un plus de valoare si relevanta conceptelor prezentate.

Obiective: Participantii la acest curs vor obtine cunostinte utile pentru a imprima o cultura a performantei in organizatiile lor, in departamentele si echipele lor. Vor stii care sunt cele mai importante parghii ale performantei individuale si ale echipei si vor fi in masura sa coordoneze integrarea managementului performantei cu celelalte functii cheie ale managementului unei organizatii competitive.

Programul include:

- Legatura intre managementul performantei si ceilalti piloni ai managementului unei organizatii
- Performance Feedback & Performance Appraisal
- Rolul managerilor in ridicarea nivelului de performanta individual si al echipei:
 - Stabilirea obiectivelor dupa modelul SMARTER astfel incat sa genereze o crestere a productivitatii si sa contribuie la dezvoltarea membrilor echipei
 - Feedback de performanta si adresarea problemele de performanta
 - Intalnirea de evaluare si implementarea celor mai bune practici
 - Motivarea membrilor echipei sa isi implineasca potentialul si sa obtina rezultate intr-un mediu competitiv de afaceri.
- Modele de management al performantei.
- Planul de dezvoltare personala.
- Balanced Scorecards.

CATEGORY: FINANCE & TAX

Finance for non-finance - Erol Curtmola (Xerox) - 14.05.2009

Trainer: Erol Curtmola (Xerox)
Durata: 1 zi (9.00-17.00)
Desfasurare: 14 mai 2009
Nr. participanți: 12-16
Investiție: 369 Eur + TVA

Modulul introduce și clarifică o serie de concepte din domeniul financiar, pornind de la noțiuni de bază ale contabilității financiare și construind progresiv cunoștințele necesare înțelegerii unor situații financiare mai complexe, schițe de buget etc. Cunoștințele asimilate vor permite participanților să comunice eficient și productiv cu profesioniștii din domeniul financiar.

Cui se adresează: Acest modul se adresează managerilor și specialiștilor care nu au experiență în domeniul financiar-contabil, dar care utilizează sau vor utiliza aceste concepte, precum și tuturor celor care doresc să înțeleagă și să interpreteze documente financiare și să utilizeze analiza indicatorilor financiari pentru definirea strategiilor companiei.

Nu este necesară o pregătire anterioară specifică pentru înțelegerea conceptelor predate și exemplificate. Dată fiind însă natura intensivă a trainingului, cei cu o expunere anterioară la problemele unei afaceri/organizații în relația cu piața vor asimila mai bine învățămintele acestui seminar.

Obiective: Acest curs prezintă într-un limbaj accesibil noțiuni de bază și concepte aplicate din finanțe și contabilitate iar modalitatea de abordare, care include, pe lângă predare, și studii de caz și discuții de grup, face din orele de training o intensă experiență de învățare cu aplicabilitate practică imediată. Participanții vor avea prilejul să învețe direct de la specialiști cu educație solidă și cu experiență îndelungată în afaceri și în domeniul financiar. Cazurile prezentate și discutate vor beneficia de comentariile celor direct implicați iar interrelaționarea directă cu ceilalți participanți, care reprezintă industrii diverse, este un bonus care nu trebuie subestimat.

Programul include:

- Înțelegerea și analizarea principalelor situații financiare
- Contabilitate și raportare
- Bilanțul contabil
- Contul de profit și pierdere
- Situația fluxului de numerar
- Metode de control al costurilor și controlul capitalului circulant
- Bugetare și previzionare

Tax. Practice & Novelties - Gabriel Biriş (Biriş Goran) - la cerere

Trainer: Gabriel Biriş (Biriş Goran)
Durata: 1 zi (9.00-17.00)
Desfasurare: la cerere
Nr. participanți: 12-16
Investiție: 369 Eur + TVA

Orice afacere interacționează în mod obligatoriu cu statul prin intermediul fiscalității. Impozitele directe sau indirecte ne afectează în egală măsură. Pentru a fi în control, trebuie să cunoaștem legislația actuală, dar și la ce să ne așteptăm în viitorul mai mult sau mai puțin îndepărtat.

Cui se adresează: Acest modul se adresează mai ales antreprenorilor, managerilor financiari (middle și top), specialiștilor în drept fiscal din companiile locale, inclusiv din administrația de stat și din organizații non-profit și, în general, celor care doresc să înțeleagă și să clarifice unele noțiuni de fiscalitate pentru a le aplica cât mai eficient în organizațiile în care activează.

Este necesară cunoașterea cel puțin la nivel mediu a Codului Fiscal. Dată fiind natura intensivă a trainingului, cei cu o expunere anterioară la probleme de fiscalitate vor asimila mai bine învățămintele acestui seminar

Obiective: Participanții vor avea prilejul să învețe direct de la un specialist cu educație solidă și cu experiență îndelungată în afaceri și în fiscalitate. Cursul va clarifica elemente de bază, ultimele modificări și impactul acestora precum și tendințele viitoare, în special din punctul de vedere al aderării la UE, dar nu numai.

Programul include:

- Impozit pe profit
- Impozit pe venit
- Impozitare nerezidenți
- Directive implementate
- TVA
- Accize

CATEGORY: CUSTOMER SERVICE**Customer Service - Cristian Nicoară (Telephone Doctor) - 03.06.09**

Trainer: Cristian Nicoară (Telephone Doctor)
Durata: 1 zi (9.00-17.00)
Desfasurare: 3 iunie 2009
Nr. participanți: 12-16
Investiție: 369 Eur + TVA

În fiecare zi, prin activitatea pe care o desfășurăm, suntem unii clienții celorlalți! Ți s-a întâmplat vreodată, client fiind, să fii tratat cu lipsa de profesionalism (superficialitate, indiferență sau chiar obrăznicie)? Cum te-ai simțit?

Dacă dorești ca persoanele cu care interacționezi să-și amintească cu plăcere de întâlnirea cu tine și chiar mai mult să o considere o experiență pozitivă și să revină, atunci participă la acest program. Principalul obiectiv al programului rezidă în dezvoltarea acelor abilități și cunoștințe care să ajute la îmbunătățirea performanțelor, depășind așteptările clienților.

Cui se adresează: Cursul se adresează tuturor persoanelor care, prin activitatea pe care o desfășoară, interacționează cu alte persoane - clienți interni sau externi.

Nu este necesară o pregătire anterioară specifică pentru înțelegerea conceptelor predate și exemplificate.

Obiective: Cursul urmărește construirea unei baze de abilități și tehnici care să ajute participanții în comunicarea și relaționarea cu clienții, interni sau externi. Participanții vor învăța cum să transforme orice interacțiune cu clienții într-o experiență productivă, să elimine jargonul tehnic și frustrarea, să prețuiască oamenii și nu hârtiile. De asemenea, vor ști să trateze cu profesionalism clienții dificili, să evite transferul stării emoționale de la o situație la alta și să ofere o alternativă pozitivă la orice cerere din partea unui client.

Programul include:

- Percepția clientului
- Reguli în interacțiunea cu clienții
- Greșeli frecvente făcute în interacțiunea cu clienții
- Cum să abordezi clienții dificili
- Tehnica ASAP
- Cum să eviți transferul stării emoționale
- Cele cinci fraze interzise în comunicarea cu clienții
- Importanța utilizării alternativelor pozitive
- Concluzii și plan de acțiune

Business Telephone Communication - Cristian Nicoară (Telephone Doctor) - 20.05.09

Trainer: Cristian Nicoară (Telephone Doctor)
Durata: 1 zi (9.00-17.00)
Desfasurare: 20 mai 2009
Nr. participanți: 12-16
Investiție: 369 Eur + TVA

Marea majoritate a oamenilor vorbesc la telefon, iar îmbunătățirea abilităților de comunicare și relaționare cu clienții prin intermediul telefonului este acum la îndemâna tuturor profesioniștilor.

Comunicarea prin intermediul telefonului este ceva firesc, cu care ne-am obișnuit. Dacă însă, persoanele cu care vorbești la telefon sunt clienții sau potențialii clienți ai companiei pe care o reprezinți - acest program este pentru tine!

Cui se adresează: Tuturor persoanelor care folosesc telefonul ca instrument de business. Nu este necesară o pregătire anterioară specifică pentru înțelegerea conceptelor predate și exemplificate.

Obiective: În urma acestui program participanții își vor îmbunătăți abilitățile de comunicare la telefon dezvoltându-și acele competențe necesare pentru a crea o relație de tip "Business Friendly". De asemenea, ei vor învăța cum să creeze o primă impresie caldă și prietenoasă, să folosească corect numele clientului, să pună un apel în așteptare într-o manieră profesionistă, să obțină toate informațiile de la un apelant, să transfere apelurile în mod eficient, să ofere asistență când cel apelat nu este disponibil și, nu în ultimul rând, să emane încredere la fiecare apel.

Programul include:

- „De la tăios la politicos”
- Elementele comunicării la telefon
- Ce este relația tip "Business Friendly" în Customer Service?
- Cele cinci principii ale conceptului "Business Friendly"
- Zece tehnici care cresc eficiența în primirea, rezolvarea și redirectionarea apelurilor telefonice
- Cele trei părți ale salutului de întâmpinare la telefon și scopul lor
- Concluzii si Plan de acțiune

Debt Collection Challenges - Cristian Nicoară (Telephone Doctor) - 10.06.2009

Trainer: Cristian Nicoară (Telephone Doctor)
Durata: 1 zi (9.00-17.00)
Desfasurare: 10 iunie 2009
Nr. participanți: 10-12
Investiție: 369 Eur + TVA

Într-o lume a afacerilor ideală, fiecare serviciu pe care îl prestați clienților dumneavoastră sau fiecare produs vândut, va aduce în bugetul companiei, la momentul corespunzător, contravaloarea sa în bani. Din păcate însă, numeroși factori economici și non-economici pot avea un impact negativ asupra colectării debitelor. Atât dumneavoastră, cât și clientul veți fi astfel puși într-o situație extrem de delicată, ce trebuie gestionată cu abilitate. În acest context, cursul urmărește să îmbunătățească performanțele angajaților implicați în procesul de colectare a debitelor prin aprecierea comportamentelor pozitive de colectare și prin oferirea unor unelte practice de depășire a situațiilor problematice.

Cui se adresează: Tuturor persoanelor care colectează debite prin intermediul telefonului. Nu este necesară o pregătire anterioară specifică pentru înțelegerea conceptelor predate și exemplificate.

Obiective: În urma acestui program participanții vor putea să identifice elementele comunicării eficiente la telefon pentru a-și îmbunătăți activitatea de colectare prin intermediul telefonului, putând face față cu succes situațiilor stresante întâlnite în activitatea de zi cu zi. Vor învăța să formuleze întrebări precise pentru a stabili modalitățile de plată, să utilizeze tehnici de negociere pentru a obține rezultate maxime, să înțeleagă tipologiile clienților restanți și să-i trateze cu profesionalism. Participând la curs, aceștia vor învăța să evite transferul stării emoționale de la o situație la alta și să gestioneze obiecțiile, ținând cont atât de păstrarea bunelor relații cu clientul, cât și de îndeplinirea obiectivelor financiare ale companiei.

Programul include:

- Elementele comunicării la telefon
- Colectarea debitelor în pași simpli
- Deschiderea convorbirii pentru colectarea debitelor
- Ascultarea și „Rapport Building”
- Formularea întrebărilor cu precizie
- Stabilirea modalităților de plată
- Sfaturi MICI care fac o MARE Diferență
- Tehnici de negociere și aplicarea lor în colectarea debitelor
- Cum să abordezi clienții dificili
- Cum să eviți transferul stării emoționale
- Provocările colectării debitelor
- Concluzii și plan de acțiune

CATEGORY: DEFENSIVE DRIVING**Defensive and advanced driving techniques - Edwin Keleti & George Grigorescu - la cerere**

Traineri: Edwin Keleti & George Grigorescu
Durata: 2 zile (9.00-17.00)
Desfasurare: la cerere
Nr. participanți: 10-15
Investitie: 489 Eur + TVA

Un curs deosebit de util și interesant, menit să vă sporească gradul de securitate cu care va deplasați la volan. Cu toții conducem la această oră mașini din ce în ce mai performante, într-un mediu din ce în ce mai aglomerat, însă cunoștințele despre condus nu s-au actualizat. E timpul să investiți în securitatea voastră și a celorlalți, dar și în plăcerea de a conduce. Cursul își propune să rezoneze deprinderile defectuoase și să ofere instrumentele necesare unui control corect și eficient al mașinii.

Cursul poate fi declinat la cerere și în varianta de pilotaj sportiv, pentru acei conducători care ridică condusul la rang de pasiune și care doresc să cunoască limitele personale și ale propriului automobil. Cursanții sunt fie absolvenți ai cursului de conducere defensivă, fie fac dovada unei certe experiențe sau a unor aptitudini care îi recomandă.

Cui se adresează: Cursul se adresează tuturor celor care conduc, de la management superior la utilizatori de flote.

Este important să vă pregătiți să acceptați importanța schimbării fundamentale a modului în care conduceți mașina.

Obiective: Participanții la cursul de conducere defensivă vor reuși să-și însușească bazele corecte ale utilizării automobilului în trafic. Acest bagaj de cunoștințe are un rol extrem de important în asigurarea deplasării în cât mai mare siguranță, în condițiile în care România are una dintre cele mai mari medii de accidente din Europa.

Programul include:

Prima parte a cursului oferă participanților informațiile teoretice absolut necesare unui șofer, dar de care, din păcate, nu avem parte în cadrul școlilor de șoferi convenționale. În cea de a doua parte a cursului participanții vor aplica cele învățate pe pista, folosind automobilele puse la dispoziție de organizatori.

- Considerații generale asupra condusului corect
- Parametrii procesului de conducere; Poziția la volan; Dinamica mâinilor; Privirea
- Interacțiunea mașină-carosabil; Comportamentul dinamic al mașinii
- Frânarea degresivă; Retrogradarea; Manevre de urgență
- Sistemele electronice ale mașinilor moderne

CATEGORY: EXECUTIVE PRESENCE**Executive Presence - Mihaela Berciu - la cerere**

Trainer: Mihaela Berciu
Durata: 1 zi (9.00-17.00)
Desfasurare: la cerere
Nr. participanți: 10 - 12
Investiție: 269 euro + TVA

Ajunse la un nivel de maturitate în afaceri, companiile din România au început să fie preocupate și de imaginea angajaților lor, cu atât mai mult cu cât urmează o perioadă în care cei care se vor prezenta în mod profesionist și vor transmite sentimentul de siguranță, vor fi aceia care vor depăși cu succes actuala criză economică și financiară .

Toți angajații unei companii, fie că fac parte din *top management* sau din *front line*, trebuie să înțeleagă că imaginea personală contează în relațiile dintre oameni și devine din ce în ce mai importantă cu fiecare etapă de dezvoltare profesională, cu atât mai mult cu cât trăim într-o lume în care deciziile se iau rapid și, de cele mai multe ori, sunt influențate de prima impresie.

Cui se adresează: Toti cei care, angajați sau antreprenori, înțeleg necesitatea de a dobândi cunoștințele necesare pentru a-și contura, dezvolta și oglindi o imagine de succes, atât personală, cât și profesională. O imagine personală și profesională se obține printr-o informare corectă și o înțelegere a principiilor de bază a acesteia, jumătate din drum fiind astfel deja străbătut. Înainte de toate însă, este nevoie să se înțeleagă importanța pe care o imagine corectă o poate avea în cariera dumneavoastră și să vă doriți să parcurgem acest drum împreună.

Obiective: Acest program oferă participanților posibilitatea de a înțelege importanța unei prime impresii pozitive, a modului în care o ținută corectă și o imagine profesională determină un nivel crescut de încredere atât în sine, cât și în percepția interlocutorilor, ceea ce influențează în mod pozitiv comunicarea.

De asemenea, participanții la acest program vor învăța cum să proiecteze o imagine profesională pozitivă, cum să se evalueze în mod realist și cum să pună în aplicare un plan de acțiune personal în vederea obținerii unei imagini profesionale de succes.

Seminarul include o parte teoretică susținută prin ilustrări video, aplicații practice ale conceptelor, precum și sesiuni de întrebări și discuții pe baza materialelor de curs, dar și a preocupărilor manifestate de participanți.

Programul include:

- Regulile de bază ale imaginii profesionale
- Ce înseamnă să ai „executive presence” și cum trebuie să-ți adaptezi imaginea la diferite roluri la care aspiți în cadrul companiei, pe măsură ce îți dezvolti cariera
- Enumerarea și exemplificarea stilurilor vestimentare business. Ce este acceptabil și ce nu în vestimentația business
- Recomandări pentru crearea unei garderobe profesionale. Ce trebuie să conțină nucleul garderobei și cum să o dezvoltăm de la un sezon la altul
- Cum ne îmbrăcăm corect în diferite situații: business dinners, office parties, business trips

CATEGORY: PARENTING**Parenting kids 0-7 years old - Otilia Secară - la cerere**

Trainer: Otilia Secară
Durata: 1 zi (9.00-17.00)
Desfasurare: la cerere
Nr. participanți: 10-16
Investitie: 189 + TVA

Cei șapte ani de acasă (copilaria mică 0-3 ani și perioada prescolară 3-7 ani).

Seminarul include predare, prezentare de cazistică, ilustrări video, exerciții de auto-reflexie, aplicații practice ale conceptelor, sesiune de întrebări și discuții, materiale de curs.

Cui se adresează: Programul se adresează părinților cu copii mici și preșcolari.

Deși se fac școli înalte pentru a deveni competent într-o anumită profesie, la noi se considera, până de curând, că profesia de părinte se “fură” de la proprii părinți.

Părinții de azi caută însă activ modalități noi, mai bune, de a face față solicitărilor impuse, pe de-o parte, de copilul care crește și, pe de altă, de presiunile sociale axate pe competitivitate, performanță și consum. Inevitabil, în entropia informațională actuală, nu lipsesc surrogatele, păreri contradictorii și nici marketingul agresiv în chestiunile legate de creșterea și educarea copiilor. Programul “Școala părinților” este conceput ca o orientare în acest demers.

Obiective: Participanții vor putea învăța direct cu un specialist în problematica dezvoltării copilului și familiei. Cursul este o sursă de informații fundamentate științific despre comportamentele și relațiile interumane în familie - informații a căror aplicabilitate în cotidian a fost demonstrată.

Programul include:

- Rolul adultului în etapele de dezvoltare fizică, socio-emoțională, cognitivă și lingvistică a copilului
- Modul de a structura un ambient optim de interacțiune, îngrijire, comunicare, joc și stimulare cu copilul
- Rolul pe care părintele îl păstrează în viața copilului, pe măsură ce acesta crește și timpul petrecut cu părinții se scurtează
- Principii practice de educație și disciplină aplicabile în familie
- Familia și rolurile parentale (noțiuni de teorie a familiei). Influențe transgeneraționale. Funcționalitatea familială. “Forever young” și educația liberală. Cariera. Divorțul.
- Dezvoltarea prenatală; dezvoltarea copilului mic și preșcolarului. Autonomia. Jocul. Imaginația. Integrarea în grup. Modelele din lumea adulților.
- Cei 7 ani de acasă - educația în familie a copilului mic și a preșcolarului.

Parenting youngsters 8-18 years old - Otilia Secară - la cerere

Trainer: Otilia Secară
Durata: 1 zi (9.00-17.00)
Desfasurare: la cerere
Nr. participanți: 10 -16
Investitie: 189 Eur + TVA

Generația blazată? (perioada de latență, pubertatea și adolescență; 8-18 ani)

Se încheie “vârsta inocenței”, copilul confruntându-se tot mai mult - la început doar prin joc - cu solicitările lumii adulților. Contactele cu egalii, cu educatorii, apoi cu profesorii, rолurile pe care copilul le îndeplinește la școală și în comunitate scurtează timpul petrecut cu părinții. Rolul părinților nu scade însă în importanță.

Sarcastici, vulnerabili, egocentrice, impresionabili, încăpățânați și nespuse de încrezători. Întrebările care îi macină sună cam așa: “Cine sunt? Cum aș vrea să fiu? Ce înseamnă pentru ceilalți?” Vorbim despre adolescenți. Părinții, pe de altă parte, acuză “atitudinea negativă, lipsa de respect, neascultarea” ca principale dificultăți în relația cu adolescentul. În “furtuna schimbărilor” din adolescență, dragostea și stabilitatea familiei asigură “rebelului” orientarea, poziția și siguranța. Cum?

Cui se adresează: Părinților cu copii puberi și adolescenți

Deși se fac școli înalte pentru a deveni competent într-o anumită profesie, la noi se considera, până de curând, că profesia de părinte se “fură” de la proprii părinți.

Părinții de azi caută însă activ modalități noi, mai bune, de a face față solicitărilor impuse, pe de-o parte, de copilul care crește și, pe de altă, de presiunile sociale axate pe competitivitate, performanță și consum. Inevitabil, în entropia informațională actuală, nu lipsesc surrogatele, păreri contradictorii și nici marketingul agresiv în chestiunile legate de creșterea și educarea copiilor. Programul “Școala părinților” este conceput ca o orientare în acest demers.

Obiective: A învăța să fii părinte este un proces de educație complexă și continuă. Nu există o rețetă magică sau un anumit curriculum standardizat. E nevoie de acțiune, de interacțiune, de reflexie și de schimbare.

Modulul accentuează importanța familiei în dezvoltarea sănătoasă a prepuberului și adolescentului - viitorul adult autonom și responsabil. Acordând atenție informațiilor din psihologia dezvoltării, părinții vor învăța practic cum și de ce să păstreze o monitorizare “la distanță” a comportamentului, activităților și prietenilor copilului, ca și valorile, solicitările și expectanțele parentale, structura și limitele. În plus, veți învăța alte tipuri de abordare a relației cu copilul dumneavoastră. De obicei îi spuneți ce să facă, cum să facă și când să facă? Puteți învăța cum să construiți o alianță cu el, în raporturi nou-constituite, dar și o adevărată “cultură a certurilor”, tehnici de disciplinare asertivă și modalități de supervizare non-intruzivă a adolescentului în procesul de diferențiere.

Programul include:

- Familia și rolurile parentale în copilăria de mijloc. Noțiuni de teorie a familiei. Influențe transgeneraționale. Funcționalitatea familială. “Forever young” și educația liberală. Cariera. Divorțul.
- Dezvoltarea școlarului mic și prepuberului. Heritabilitate și ambient. Testele de inteligență. Modelele din lumea adulților. Ce trebuie să învețe copilul de acasă. Cooperarea. Responsabilitatea. Timpul liber. Educația formală. Climatul școlar. Cooperarea cu profesorii.
- Educația în familie. Expectanțele parentale. Disciplina. Autocontrolul. Influența pe termen lung a organizării și eficienței parentale.
- Singur acasă - sau sindromul copilului cu părinți ocupați.
- Familia și rolurile parentale în pubertate și adolescență. Atașamentul. Conflictul. Diferențierea. Situații de risc și prevenția lor.
- Dezvoltarea puberului și adolescentului. Caracteristici emoționale ale adolescentului. Egocentrismul. Identitatea. Stima de sine. Dragostea. Sexualitatea. Valorile.
- Tulburări de comportament în pubertate și adolescență: delincvența juvenilă, consumul de alcool și drog, tulburările alimentare, autoagresiunile, suicidul.

LOCAȚIE

Cursurile deschise au loc la **Novotel Bucarest City Centre**, aflat în Calea Victoriei nr. 37B.

Pentru cei care călătoresc cu metroul: stația Universitate, ieșirea Câmpineanu, pe strada Ion Câmpineanu până la intersecția cu Calea Victoriei.

Pentru cei care sosesc cu mașina: hotelul pune la dispoziție, contra cost, locuri de parcare la subsolul hotelului (6 RON/ora pentru primele 5 ore; 30 RON/ 6-12 ore) sau puteți folosi parcurile Dali din apropiere.

Facilități: Participanții la cursuri pot avea acces gratuit la Internet (Wireless) în baza unei parole pe care o pot solicita la recepția Business Center, situată la Mezanin, în apropierea sălii de curs. De asemenea, sunt disponibile 2 computere conectate la internet care pot fi utilizate, gratuit, de către participanți.



Cursuri In-company

La cerere tematicile din oferta dar si altele, conform nevoilor specifice ale clientilor, pot fi declinate in varianta de curs in-company.

Pentru oferta va rugam sa ne contactati la 021 319 77 11 sau sa ne scrieti pe adresa: office@qualians.com.

INVESTIȚIE

Cursuri și trainerii	Nr.Zile /curs	Data desfășurare	Investiție/ participant
Marketing, Branding & Communication			
• Shopper Marketing - Mona Opran	1	26 mai	369 €
• Media Communication for Advertisers - Maria Tudor	1	8 iunie	369 €
• Advertising - advanced - Bogdan Naumovici	1	4-5 iunie	539 €
• Brand Equity in Branding Products - Aneta Bogdan	2	la cerere	369 €
• Brand Equity in Branding Services - Aneta Bogdan	1	8 aprilie	369 €
• Communication for Managers - Sorana Savu & Andrei Savu	1	la cerere	369 €
Management & Leadership			
• Time Manager - Ciprian Teleman	1	15 mai	369 €
• Business Presentations - Florin Enache	1	18 mai	369 €
• Practical Leadership - Dorin Dancu	2	21-22 mai	539 €
• Advanced Business Presentations - Octavian Pantis	1	1 iunie	369 €
• Coaching Skills - Octavian Pantis	1	12 iunie	369 €
• Emotional Intelligence - George Avram	1	2 iunie	369 €
• Project Management - Florin Enache	2	11-12 mai	539 €
• Stress Management - Ciprian Teleman	1	19 iunie	369 €
• Communication Skills - Dorin Dancu	1	25 mai	369 €
• Innovation & Creative Thinking - Florin Enache	1	1 iunie	369 €
• Change Management - Florin Enache	1	19 mai	369 €
Sales & Negotiation			
• Profitable Negotiating - Cornel Costea	1	28 aprilie	369 €
• Key Account Development - Cornel Costea	1	27 mai	369 €
• Power Sales - Cornel Costea	1	5 iunie	369 €
Human Resources			
• Train the Trainers - Octavian Pantis	2	28-29 mai	539 €
• Compensation&Benefits Essentials - Ruxandra Stoian	1	29 aprilie	369 €
• Compensation&Benefits Advanced - Ruxandra Stoian	1	10 iunie	369 €
• Performance Management - Florin Petrescu	1	15 aprilie	369 €
• Staffing & Career Development - Florin Petrescu	1	la cerere	369 €
Customer Service			
• Customer Service - Cristian Nicoara	1	3 iunie	369 €
• Business Telephone Communication- Cristian Nicoara	1	20 mai	369 €
• Debt Collection Challenges - Cristian Nicoara	1	10 iunie	369 €
Finance & Tax			
• Finance for non-finance - Erol Curtmola	1	la cerere	369 €
• Tax. Practice & novelties - Gabriel Biriș	1	la cerere	369 €
Defensive Driving			
• Defensive driving - Edwin Keleti & George Grigorescu	2	la cerere	489 €
Executive Presence			
• Executive Presence - Mihaela Berciu	1	la cerere	269 €
Parenting			
• Managing kids 0 - 7 years old - Otilia Secară	1	la cerere	189 €
• Managing youngsters 8 - 18 years old - Otilia Secară	1	la cerere	189 €

Tariful include: participarea la programul de training, suportul scris de curs, cheltuielile logistice (chiria sălii, echipamente, 3 pauze de cafea și masa de prânz). Tariful nu include TVA.

REFERINȚE

Aveți în cele ce urmează o parte din companiile care au beneficiat de cursurile noastre în sesiunile din 2005-2008:

3M Romania	Friesland	Personalis
AA Estate	Gemini SP	Pfizer
ABN Amro Bank	GlaxoSmithKline	Piraeus Bank
ADShop	Grafică și Tipar	Philip Morris
Ager	Guyomarc'h Romania	Porsche Romania
AIG Romania	Heinrig	Prointermed
Air Liquide Romania	Help Net Farma	QB Promotion Comp
Allianz-Tiriac Asigurari	Henkel	Raiffeisen Bank
Alpha Bank	Hewlett Packard	Rigips Romania
Altro Distribution	Holcim	Roche
Asesoft Distributions	HVB Ţiriac Bank	Romexpo
Asito Kapital	ID Point	Rompetrol
Atip Design	Imager	Romtelecom
AutoRom	ING Bank	Rosia Montana Gold Corporation
Avia Motors	Ines Group	Schneider Electric Romania
Avon Cosmetics	Ion Moş	Service Pharma
BAT	IP Devel	Softwin
Banca Românească	JTI	S&T Romania
Banca Transilvania	Kubik Constructii	Tehnic Media
Brau Union Romania	Lear Corporation	Telemobil
Butan Gas	Leo Burnett	Titan Mar
Cardinal Motors	Linde Gaz	UniCredit
Caroli	L'Oreal	Unilever
Cefin	Maral Services	United Communication
Cegedim	Markmedia	Ursus Breweries
Certinvest	Marsh Romania	UTI Grup
Ciel	Martifer	Violet Advertising
Coca-Cola HBC	McCann Erickson	Vodafone
Cognis	Media City	Voicu si Filipescu
Credisson	Mercury Promotions	Walmark
Deloitte	Microsoft	Western Union
Dufa deutek	Minerva Com	Whirlpool
Educo	Omniasig	Wolf Teiss si Asociatii
Ejot Romania	Orange	World Trade Center Bucharest
Electrolux	Oracle	Xerox Romania
E.ON Gaz Romania	Orion Research	Zarea
European Future Group	OTP Bank	