



OTVORENI TRENINZI

“Upravljanje komunikacijom i odnosima”

februar / mart '10

The most important single ingredient in the formula of success is knowing how to get along with people.

Theodore Roosevelt

Prezentacione veštine



*Nemoj uvek da kažeš ono što znaš,
ali uvek znaj ono o čemu govoriš.*

Datum održavanja:

08. i 09.02.2010.

Sadržaj:

Veštine pripreme prezentacije
Formulisanje cilja prezentacije
Pobuđivanje publike na akciju u željenom stanju
Priprema prostorije i tehnike
Veštine držanja prezentacije
Otklanjanje treme
Lični stil u prezentovanju

Emocionalna inteligencija u poslovnoj komunikaciji

Datum održavanja:

24.02.2010.

Sadržaj:

Značaj emocionalne inteligencije u poslovnoj komunikaciji
Kako se razvija emocionalna inteligencija?
Razvijanje samosvesti i upravljanje emocijama
Empatija kao preduslov uspešne poslovne komunikacije
Samomotivacija
Socijalne veštine i upravljanje odnosima

Čovek koji je sopstveni gospodar može da otkloni tugu jednostavno kao što može stvoriti zadovoljstvo. Ja ne želim da budem u milosti svojih emocija. Želim da ih koristim, da uživam u njima i da im dominiram.

Oscar Wilde

Razvoj samopouzdanja i prevazilaženje treme

Od svih sudova koje donosimo u životu, ni jedan nije važniji od suda koji donesemo o sebi.



Datum održavanja:

05.03.2010.

Sadržaj:

Poslovne situacije u kojima se javlja trena (javni nastup, sastanci, razgovor sa nadređenima, razgovor sa bitnim klijentima)
Neadekvatno reagovanje
Mehanizam nastajanja treme
Asertivnost i samopouzdanje
Tehnike za prevazilaženje treme i podizanje samopouzdanja

Profesionalna komunikacija i medijski nastup

Datum održavanja:
17.03.2010.

Sadržaj:

Poslovna hijerarhija i poslovni bonton
Profesionalna komunikacija prilikom poslovnih susreta
Verbalna diplomatija i neverbalna komunikacija
Komunikacija u multikulturalnom okruženju
Poslovni ručak i prijem, poslovni pokloni, poslovno odevanje
Pravila uspešnog javnog nastupa - od intervjua za posao do nastupa u medijima
Izjava za medije, intervju, gostovanje u televizijskoj emisiji
Napredne tehnike komunikacije sa medijima – vizuelizacija, „premošćavanje“ i dr.



Prevazilaženje prepreka u komunikaciji

Na pravi način se može reći bilo šta. Na pogrešan ništa.



Datum održavanja:
24.03.2010.

Sadržaj:

Komunikacija u kompleksnim situacijama (interna komunikacija po „vertikali“ i „horizontali“, eksterna komunikacija sa „teškim“ klijentima)
Prepreke i izazovi u komunikaciji
Tipovi „teških“ sagovornika
Adekvatni načini reagovanja

Ostale informacije

Cena jednodnevnog treninga je 14 000 din.

Cena dvodnevnog treninga je 24000 din.

Za 3 izabrana treninga ostvaruje se pravo na **popust od 10% na ceo iznos.**

Prijavite se u grupi i ostvarite još **5% popusta po osobi**

Cena uključuje rad konsultanta tj. trenera, materijale za učesnike i osveženje.

Vreme održavanja treninga:

9:30 do 16:30

Način rada:

Iskustvene vežbe čine 70% treninga.

Broj učesnika:

Kreće se u zavisnosti od treninga i iznosi od 4 do 8 učesnika.

Mesto održavanja treninga:

Svi treninzi će biti održani u prostorijama kompanije H.art, u ul. Miroslava Tirša 3, Zemun.

Prijava za trening se vrši tako što ćete poslati

- ime i prezime
- broj telefona i e-mail adresu
- kompanija za koju radite/fakultet koji studirate
- naznaka: ime i broj treninga koje prijavljujete

na e-mail **maja.maksimovic@hart.rs**

ili pozovite na tel: **011/2107502**

i saznajte sve neophodne informacije!

Prijave i uplate slati najkasnije 4 dana pre datuma održavanja treninga.

Otkazivanje: ukoliko iz bilo kog razloga odustanete do dva dana pre održavanja treninga, Vaša kotizacija će biti prenešena na trening kompanije H.art prema Vašem izboru.

Informacije o kompaniji, oblastima i načinu rada možete naći na sajtu:

www.hart.rs