

SEMINÁŘE 2013

ÚNOR

Realizace je řízení slovem

Osnova: Duch LIKO-Su, kariéra a hodnocení neextrakčních aspektů realizace, interpretace verbálních, neverbálních a para verbálních projevů

Jak předcházet námitkám klientů a jak na ně reagovat – intenzivní trénink

Školení pro obchodní manažery

Osnova: reakce na cenové námitky, konkurenční námitky, technické námitky, překonávání vrstev odporu – praktické nácviky

BŘEZEN

Trénink obchodních dovedností – výcvik v komunikačních rutinách – 5 etap obchodního jednání

Školení pro obchodní manažery – projevy duševní přesily, kritéria pro úspěšnou prezentaci sebe sama, situační sensibilita a pohotovost

KVĚTEN

Řízení slovem aneb duch LIKO-Su – květen 2013

Jedná se o školení určené pro mistry a parťáky na dílnách

Osnova: od porozumění k pochopení, slovo versus čin, otázka kontroly, odosobnění kritiky, vztahová úspěšnost

ČERVEN

Zásady a novinky v poskytování první pomoci

Jak vést cenová vyjednávání – intenzivní trénink

Jedná se školení určené pro OM

Školení AutoCAD

Školení pro techniky – přípraváře

6 komunikačních modulů pro odzbrojování cenové námitky – (květen – září 2013)

Lineární model, přeladovací model, deduktivní model, komparativní model, kooperativní model, vytýkáč model

Seberozvojové dovednosti vedoucích pracovníků - I. a II. část (září a říjen)

Školení určené pro vedoucí pracovníky

Cílem školení bylo posílit osobní, lidské i pracovní kompetence vedoucích pracovníků. Účastníci byli seznámeni s neuropsychologií, se základními principy fungování mozku, vlivem stresu na pracovní i soukromý život a dále byli seznámeni se základními strategiemi a techniky směřujícími k efektivnímu využívání schopností a dovedností.

ŘÍJEN

Umění naslouchat – říjen 2013

Školení určené pro OM a vedoucí pracovníky

Proč jinak mluvíme, než myslíme, co je to porozumění a proč porozumění nemusí znamenat pochopení, čemu je úměrná míra chápání a jak poznáme, že začínáme komunikovat?

DEUTSCH IM BERUF – průběžně po celý rok

Jedná se o suplementární program k výuce NJ –jedná se o moderní německou terminologii a frazeologii v oblasti obchodních jednání a společenské interakce

LISTOPAD

Myslíme a nebo „myslíme“, že myslíme – listopad 2013

Jedná se o školení určené pro ředitele divizí a jejich zástupce

Téma: Jak najít rovnováhu mezi myšlenkami, cítěním, vnímáním a intuicí a využití jí k osobnímu a firemnímu prospěchu, jak nalézt rovnováhu mezi vnímáním, cítěním, myšlením a intuicí

Praktická aplikace „Šedé logiky“ v řízení a obchodování – listopad 2013

Jedná se o školení určené pro ředitele divizí a jejich zástupce

Všechno má svůj začátek a konec, ale většinu svého profesního života prožijeme v „šedé zóně“ mezi tím. Jak tuto nudnou zónu transformovat na vzrušující, tvůrčí a produktivní prostředí?