



Primavara - Vara 2006

Cursuri

Cursuri

Leadership pentru Manageri	1	Obtinerea Succesului Apeland la Relatiile Interumane	6	Gestionarea Emotiilor la Locul de Munca	11
Excelenta in Vanzari	2	Formare de Formatori	7	A Vinde : Cum sa iti Incepi Cariera in Vanzari	12
Cursul Dale Carnegie®: Comunicare Eficienta si Leadership Personal	3	Dezvolta Liderul din Tine	8	Cum sa Sustii Presentari de Vanzari care sa iti aduca Succesul in Afaceri	13
Excelenta in Relatiile cu Clientii	4	Echipe Performante	9	Cum sa Conduci fara a fi Autoritar	14
Prezentari de Impact	5	Cum sa va responsabilizati pe voi insiva si pe cei din jur pentru a obtine rezultate	10		

Leadership pentru Manageri

Sunteti acum la carma unei echipe si toate regulile s-au schimbat. Vechiul model de comanda si control nu mai functioneaza - nu puteti doar sa le spuneti subordonatilor ce trebuie sa faca. In schimb le influentati alegerile cu privire la ceea ce vor sa faca si apoi ii ajutati sa isi atinga obiectivele. Nu dirijati - ci castigati echipa de partea dumneavoastra. Nu dictati - ci inspirati.

Intreaga lume de afaceri s-a schimbat. Managementul insemna ca trebuie sa impingem oamenii sa realizeze. Leadershipul este despre a-i trage pe oameni inspre succes. Aveti nevoie de un intreg nou set de abilitati care sa va permita sa aveti succes in aceasta noua cultura a performantei.

Trainingul de Leadership pentru Manageri al Dale Carnegie va va arata cum sa evoluati dintr-un manager intr-un leader si sa deveniti o parte vitala a viitorului organizatiei dumneavoastra.

VETI INVATA CUM SA

- Va identificati propriul stil de leadership
- Adoptati cele 12 calitati esentiale ale unui lider
- Comunicati clar, cu putere si cu impact
- Câstigati încrederea tuturor celor din organizatie
- Delegati si sa motivati echipa
- Folositi RAVE ca instrument de îmbunatatire a performantei
- Oferiti coaching celorlalti ca sa isi foloseasca întregul potential
- Furnizati echipei dvs o directie de urmat
- Furnizati feedback fara a crea resentimente
- Conduceti prin propriul model
- Munciti mai eficient, nu mai mult
- Mariti influenta dvs. asupra celorlalti
- Gestionati schimbarea în sens proactiv

CUI SE ADRESEAZA

Managerilor si directorilor executivi care doresc sa își dezvolte propriul potential de lider.

TEMATICI - 3 zile

- Modulul 1** Intelegerea distinctiei între leadershipul personal si cel organizational
- Modulul 2** Crearea unui proces de inovare si dezvoltarea de canale de comunicare de calitate
- Modulul 3** Recunoasterea potentialului uman
Intelegerea procesului de planificare
- Modulul 4** Intelegerea manierei de optimizare a performantei si a asumarii responsabilitatii
Dezvoltarea cooperarii între membrii echipei
- Modulul 5** Folosirea unui proces de delegare
Îmbunatatirea procesului de luare a deciziilor
- Modulul 6** Gestionarea conflictului si a schimbarii
Crearea unui proces de coaching si evaluare
- Modulul 7** Îmbunatatirea continua

Excelenta in Vanzari

Vanzarea presupune mult mai mult decat descrierea unor caracteristici si beneficii. Oamenii de vanzari performanti urmeaza un proces care ii duce de la stadiul de prospectare pana la inchiderea vanzarii. Oamenii de vanzari excelenti combina acel proces cu motivarea de a face vanzarea.

Excelenta in vanzari este singurul curs care va ofera ambele parti ale acestei ecuatii. Intr-o prima instanta, procesul de vanzare consultativa pe care il veti deprinde in acest curs dinamic este unul din cele mai bune de pe piata. Va va arata cum puteti sa va gestionati timpul si teritoriul in mod productiv, sa prospectati in mod inteligent si sa ajungeti in fata unui potential client. Va va ajuta chiar si sa va structurati discutia de pe parcursul intalnirii.

Daca asta ar fi tot ceea ce cursul poate sa faca, ar insemna ca am ramas la jumatatea vanzarii - si asta pentru ca maniera in care vorbim cu un client, maniera in care ne prezentam si relationam cu el sunt la fel de importante ca si caracteristicile produselor sau serviciilor pe care le oferim. Pentru a face vanzarea trebuie sa aratam incredere in sine, sa ne prezentam solutia cu entuziasm si sa influentam conversatia inspre concluzia dorita.

Excelenta in Vanzari este singurul curs care va ofera aceste ingrediente critice pentru a face vanzarea deoarece este singurul care include principiile de relationare ale lui Dale Carnegie in fiecare sesiune. Va va transforma intr-un leader in vanzari pentru ca va va dezvolta pe toate planurile. Veti dobandi nu numai o intelegerea a tehnicilor de vanzari ci si motivatia de a le pune in practica.

CUI SE ADRESEAZA

Oamenilor de vânzări, fie ca sunt proaspat angajati sau au ceva experienta în vânzari. Acestia vor deprinde noi tehnici care le vor permite sa utilizeze procesul de vânzare în vederea maximizarii numarului de tranzactii.

TEMATICI - 3 zile

Modulul 1	Stabilirea unui contact initial
Modulul 2	Crearea interesului
Modulul 3	Furnizarea de solutii
Modulul 4	Depasirea obiectiilor
Modulul 5	Apelul la motivatie si câstigarea angajamentului
Modulul 6	Descoperirea oportunitatilor
Modulul 7	Planificarea succesului
Modulul 8	Exersarea procesului de vânzare

VETI INVATA CUM SA

- Folositi recomandarile în realizarea unei noi tranzactii
- Creati si gestionati sursa de clienti
- Furnizati solutii de care clientul are nevoie
- Identificati semnalele care indica dorinta de a cumpara sau refuzul
- Emanati încredere în fortele proprii pentru a cladi o relatie bazata pe încredere cu clientul
- Analizati si gestionati teritoriul vânzarii în functie de rentabilitatea acesteia
- Obtineti comanda ferma
- Transformati tranzactiile în relatii pe termen lung

Cursul Dale Carnegie®:

Comunicare Eficientă și Leadership Personal

Aveti acum ocazia sa experimentati impactul cursului Dale Carnegie® într-un format care se preteaza foarte bine programului dvs. încarcat. Faceti acest pas important pentru a va alatura celor mai de succes lideri din întreaga lume.

Acest seminar de 3 zile va ajuta sa aprofundati deprinderi ce va sunt atât de utile în mediu competitiv de la birou al zilelelor noastre. Veti dobândi abilitati de a gestiona oamenii și de a va adapta schimbarilor rapide ce intervin la locul de munca.

Dupa finalizarea acestui seminar veti avea tot ce va trebuie pentru a fi o persoana mai persuasiva, pentru a rezolva în mod creativ problemele și pentru a va asuma în mod inteligent riscuri.

Atitudinea de asumare a responsabilitatii, aprofundata pe parcursul cursului, va va promova în fata celorlalti drept un lider entuziast și plin de încredere în fortele proprii.

Participând la acest seminar va veti extinde zona de confort și veti simți în siguranta pentru a tinti catre scopuri mai înalte. Seminarul pune accentul pe principiile succesului și exemplifica utilizarea lor la locul de munca.

VETI INVATA CUM SA

- Utilizati cele 5 principii de succes Dale Carnegie
- Folositi cele 9 principii ale relatiilor umane ca pasi siguri catre eficienta
- Aveti încredere în propriile forte
- Inspirati oamenii sa actioneze
- Obtineti acordul celorlalti
- Comunicati clar și concis
- Vorbiti în fata grupurilor de diferite dimensiuni
- Va creati o imagine impunatoare
- Va transformati adversarii în parteneri de lucru
- Câstigati cooperarea celorlalti
- Va promovati ideile și pe dvs. însiva

CUI SE ADRESEAZA

Tuturor angajatilor indiferent de pozitia ocupata în organizatie, care doresc sa își creasca performanta, sa devina un lider mai puternic și nu în ultimul rând sa creasca valoarea organizatiei

TEMATICI - 3 zile

- Modulul 1** Bazele succesului
- Modulul 2** Crearea unei viziuni
- Modulul 3** Angajamentul în vederea dobândirii unor relatii de lunga durata
- Modulul 4** Cum sa deveniti mai persuasiv
- Modulul 5** Mentinerea relatiilor
- Modulul 6** Obținerea unei cooperari entuziaste
- Modulul 7** Transmiteti clar ideile
- Modulul 8** Depasiti obstacole
- Modulul 9** Fiti mai entuziast
- Modulul 10** Sustinerea opiniilor
- Modulul 11** Dezvoltarea flexibilitatii
- Modulul 12** Dezvoltarea unei viziuni pentru viitor

Excelenta in Relatiile cu Clientii

Clientii repetitivi. Clientii loiali. Ei reprezinta succesul oricarei afaceri. Si totusi cum reusesc companiile sa isi instruiasca angajatii astfel incat sa devina posibila cresterea permanenta a numarului de clienti noi dar si fidelizarea celor deja existenti ? Sa fie oare prin cunoasterea prioritatilor clientilor ? Sau prin aplicarea unor strategii validate de pastrare a relatiilor cu clientii ?

Dale Carnegie Training® furnizeaza companiilor instrumentele potrivite pentru a cultiva relatii reciproc avantajoase si de durata cu clientii lor. Aceste includ, practici care ii ajuta pe angajatii dvs sa identifice ce anume isi dorec clientii astazi si mai ales ce isi vor dori ei maine. Sunt prezentate si cele mai eficiente metode de a evita nemulțumirea clientilor si renuntarea acestora de a mai achizitiona produsul. De asemenea, Dale Carnegie Training® furnizeaza strategii pe care angajatii le pot folosi in negocierea cu clientul pentru incheierea unei afaceri reciproc avantajoase intre compania dvs si client.

Cu un accent deosebit pus pe abilitatile necesare pentru a construi relatii interne si externe, acest program abordeaza aspecte cum ar fi dezvoltarea relatiilor cross functionale din companie pentru depasirea asteptarilor clientilor; crearea de noi servicii pentru a aduce plus valoare si generarea de oportunitati de vanzare-incrucisata.

Companiile au marturisit ca acest training produce efecte masurabile in ce priveste imbunatatirea calitatii serviciilor; rezolvarea mai buna a conflictelor cu clientii, cresterea loialitatii acestora, si nu in ultimul rand a profiabilitatii.

CUI SE ADRESEAZA

Toti angajatii implicati in mod direct sau indirect in relatia cu clientii.

TEMATICI - 3 zile

Modulul 1	Ce inseamna un serviciu de calitate superioara
Modulul 2	Furnizarea de servicii asociate vanzarii
Modulul 3	Depasirea obiectiilor clientului
Modulul 4	Negocierea cu clientul
Modulul 5	Satisfacerea clientilor interni
Modulul 6	Excelenta in relatia cu clientul

VETI INVATA CUM SA

- Realizati un benchmark al tuturor celor mai bune practici din industrie
- Identificati nevoile curente ale clientilor
- Anticipati care vor fi nevoile lor viitoare
- Furnizati servicii excelente clientilor
- Masurati performanta in customer service
- Recunoasteti toate tipurile de clienti
- Utilizati procesul nostru in lucrul cu clientii nemulțumiti
- Aplicati cele trei principii ale unei negocieri de success in relatia cu clientii
- Utilizati un proces validat de rezolvare a problemelor interne
- Imbunatatiti comunicarea interna
- Folositi o abordare de grup pentru a descoperi problemele
- Combinati utilizarea abilitatilor, instrumentelor si proceselor pentru a imbunatati relatia cu clientul
- Monitorizati rezultatele obtinute cu un client multumit

Prezentări de Impact

Prezentarea este una dintre cele mai importante și utile metode care ne stau la îndemână în afaceri. Fie că încercați să vă convingeți colegii, sau să vindeti ceva unui client, sau să vă mobilizați echipa sau să vă promovați ideea managementului superior, impactul prezentării dvs. va face diferența între succes și eșec.

Cu siguranță acum, nu veți dori să scăpați această șansă de a vă sileui, până aproape de perfecțiune, abilitățile dvs. de prezentator.

În acest seminar veți avea șansa să experimentați coaching-ul personal. Veți începe practic să faceți prezentări din momentul în care pășiți în sala de curs. Pe parcursul celor 2 zile veți avea ocazia să realizați 7 prezentări care vor fi înregistrate și evaluate. La finalul fiecărei prezentări veți primi, individual, coaching din partea trainerului.

Sala de clasă este relativ mică. Mediul este suportiv. Munca este intensă. Rezultatele sunt uimitoare. Alătură-te nouă!

CUI SE ADRESEAZA

Cursul Prezentări de Impact se adresează managerilor care au experiență în public speaking. Este folosit în deosebi directorilor executivi care susțin discursuri în fața grupurilor, oamenilor de vânzări și tuturor celor care au întâlniri frecvente cu presa (purtătorilor de cuvânt)

Acest seminar este mai avansat și de aceea nu este recomandat aceluia care nu are experiență în vorbirea în public

TEMATICI - 2 zile

Modulul 1	Crearea unei prime impresii pozitive
Modulul 2	Cresterea credibilității
Modulul 3	Prezentarea de informații complexe
Modulul 4	Comunicarea de impact
Modulul 5	Motivarea celorlalți în vederea trecerii la acțiune
Modulul 6	Reacții la situații stresante
Modulul 7	Cum să inspire oamenii să îmbrățișeze schimbarea

VETI INVATA CUM SA

- Comunicați ideile cu forță și claritate
- Fiți mai relaxat și mai natural când susțineți o prezentare
- Transmiteți încredere și competență ori de câte ori vorbiți
- Proiectați entuziasm asupra audienței
- Luați decizii rapide și eficiente
- Utilizați expresii, gesturi și modularea vocii pentru a crește impactul
- Motivați și să convingeți orice tip de audiență, cu orice ocazie
- Transmiteți credibilitate
- Evaluați audiența
- Definiți scopurile prezentării
- Dezvoltați o temă centrală
- Structurați prezentarea
- Convingeți audiența apelând la fapte și exemple
- Proiectați o imagine pozitivă
- Prezentati materiale noi sau cu un grad de dificultate mai mare
- Va valorificați ideile, organizația și pe dvs. înșivă
- Vă pregătiți pentru un interviu
- Utilizați cea mai nouă tehnologie de prezentare a informației
- Conduceți eficient sesiunea de Întrebări & Răspunsuri

Obtinerea Succesului Apeland la Relatiile Umane

Succesul in mediul actual de munca- ceea ce presupune colaborare, lucru in echipa, motivatie, leadership - se rezuma la a detine si rafina permanent aptitudinile de relationare interpersonal. Expertul recunoscut in relatii umane de succes este Dale Carnegie. Cartea " Secretele Succesului " a aratat la peste 30 de milioane de cititori cum poate fi atins scopul personal ajutandu-i pe ceilalti sa isi utilizeze la maximum potentialul de care dispun. Acum aveti posibilitatea sa invatati aceste principii si sa le exersati participand la acest curs : Obtinerea Succesului apeland la Relatiile Umane.

Pe parcursul a doua zile de seminar veti invata : cum sa priviti lucrurile si din perspectiva celuilalt si cum sa aveti relatii bune cu absolut toata lumea ; cum sa va faceti placut si cum sa obtineti rapid respectul celor din jur, si cel mai important, cum sa ii castigati pe ceilalti de partea dvs. Veti invata cum sa obtineti angajamentul, sa creati o atmosfera pozitiva si de incredere, sa promovati asumarea inteligenta a riscului si sa va folositi la modul cel mai eficient trasaturile de personalitate pentru a conduce oamenii pe drumul indeplinirii scopurilor propuse.

Pe baza unor serii de exercitii, veti deprinde tehnicile Carnegie de transformare a conflictului in colaborare, a opiniilor divergente in consens. La finalul acestui seminar, veti capata siguranta necesara de a lucra cu oameni dificili astfel incat sa transformati rezistenta in dorinta de a participa.

Daca succesul dvs depinde de crearea colaborarii, de a-i face pe oameni sa spuna " da" in loc de " nu " si de a le castiga angajamentul pentru scopurile stabilite, atunci trebuie sa va inscrieti la acest curs !

TEMATICI - 2 zile

Modulul 1	Intelegerea relatiei dintre cunostinte, atitudine si abilitati ca forma a relatiilor umane
Modulul 2	Dezvoltarea increderii prin relatii umane
Modulul 3	Dezvoltarea credibilitatii apeland la respect si incredere
Modulul 4	Obtinerea convergentei pornind de la divergenta de opinii
Modulul 5	Oamenii ca indivizi
Modulul 6	Influentarea discutiilor
Modulul 7	Inlocuirea conflictului cu colaborarea
Modulul 8	Obtinerea unui echilibru mai bun in viata - critica constructiva

VETI INVATA CUM SA

- Influentati discutiile spre rezultatul dorit
- Folositi metoda socratica de a obtine " da "-ul
- Deprinde cele 9 cai de a schimba un comportament fara crea resentimente
- Ii motivati pe cei din jur pentru a obtine rezultatele dorite
- Lucrati cu persoane dificile
- Intelegeti cum atitudinea dvs are impact asupra celor din jur
- Criticati fara a trezi sentimente negative in celalalt
- Obtineti cooperarea tuturor celor implicati in proiect
- Folositi abordarea win-win pentru a crea o atmosfera de incredere
- Inlocuiti obisnuinta de a da ordine cu cea de a incuraja
- Folositi cele 12 cai Dale Carnegie de a castiga oamenii de partea dvs

CUI SE ADRESEAZA

Managerilor care doresc sa obtina rezultate semnificative apeland la colaborare si angajament, si tuturor celor care doresc sa isi imbunatateasca relatiile de colaborare cu cei cu care interactioneaza, in viata personala sau la servicii

Formare de Formatori

Cei 2,800 de trainerii certificati Dale Carnegie Training® sunt considerati a fi dintre cei mai buni în lume. Calitatea acestor trainerii este rezultatul unui program riguros, complex si bine structurat. Acum va puteti numara si dvs. printre cei au experimentat metodologia furnizata de acest program, Formare de Formatori. Daca ati mai participat la un curs Dale Carnegie, stiti desigur ca nici un participant nu își va pastra locul pe care s-a asezat prea multa vreme. Trainerii Dale sunt considerati maestri ai implicarii si activarii tuturor participantilor. Chiar daca un participant este mai timid, mai rezistent sau joaca rolul participantului dificil, trainerii Dale stiu cum îl abordeze astfel încât sa determine colaborarea întregului grup.

Aceste deprinderi pot fi dobândite numai prin exersarea lor si exact pe acest lucru se axeaza seminarul. De fapt, din momentul în care veti pasi în sala de curs veti fi raspunzator de facilitarea anumitor sesiuni. Trainerul Dale Carnegie va va oferi coaching de-a lungul fiecarui exercitiu si va va urmari practicând abilitatile care stau la baza crearii unui mediu interactiv de învățare. Mai mult decat atât, veti avea posibilitatea de a exersa tehnicile de coaching, observând si furnizând feedback celorlalti participanti.

De asemenea, veti dobândi instrumente care va ajuta în gestionarea participantilor perturbatori, care pot ruina mediul de învățare în numai câteva secunde, de ex.: participantul dificil (Nu îmi doresc sa fiu aici), rezistentul (Seful m-a trimis aici) sau atotstiutorul (Eu stiu mai mult decat voi si am sa va dovedesc asta).Veti învăța astfel, cum sa transformati energia negativa a grupului într-una pozitiva.

Fie ca sunteti un trainer experimentat sau doar la începuturile carierei, programul nostru Formare de Formatori va veni în întâmpinarea nevoii dvs de a va slefui permanent abilitatile astfel încât cursurile facilitate de dvs sa fie participative, haitoase si de impact.

VETI INVATA CUM SA

- Folositi metoda Carnegie pentru a câștiga cooperarea participantilor
- Obtineti participarea cursantilor în fiecare sesiune
- Gestionati participantii dificili
- Aplicati principii de învățare la vârsta adulta
- Descatusati creativitatea participantilor
- Gestionarea conflictelor
- Observati detalii semnificative
- Alegeti momentul potrivit pentru face interventii
- Implicati în activitatea de grup pâna si cea mai timida persoana
- Creati entuziasm din primul moment în care intrati în sala

CUI SE ADRESEAZA

Trainerilor experimentati dar si celor aflati la început de drum care doresc sa deprinda tehnicile Carnegie pentru a furniza experiente de învățare cu beneficii pe termen lung.

TEMATICI - 3 zile

- Modulul 1** Fundamentele trainingului
- Modulul 2** Tehnici de învățare pentru adulti
- Modulul 3** Competentele de baza ale unui trainer
 - Abilitati de prezentare
 - Abilitati de furnizare a raspunsurilor
 - Abilitati de ascultare si punere a întrebărilor
 - Abilitati de coaching
 - Crearea relevantei/ semnificatiei
 - Relatii interpersonale
- Modulul 4** Comportamente deviate
- Modulul 5** Follow up
- Modulul 6** Evaluare

Dezvolta Liderul din Tine

Abordarea manageriala bazata pe control este perimata. Organizatiile au descoperit ca a împinge angajatul sa își realizeze sarcinile este mult mai puțin eficient decât sa îl sprijine în obtinerea unor performante din ce in ce mai bune.

Managerii si sefii care înțeleg acest adevar simplu - si stiu cum sa-l foloseasca - sunt cei care au impact în organizatiile zilelor noastre. Ei creeza echipe foarte performante care produc rezultate spectaculoase, doar pentru ca ei stiu sa fie lideri si nu manageri.

Dezvolta Liderul din Tine este un seminar de 2 zile, menit sa faciliteze tranzitia dvs de la simplu executant la pozitia de sef si apoi la cea de lider. Bineînțeles ca veti beneficia de trecerea prin subiecte ca: gestionarea timpului, delegarea si tehnicile de evaluare a performantei. Însa acest program va ofera mult mai mult.

Veti învăta cum sa folositi metodele validate Dale Carnegie pentru a câstiga oamenii de partea dvs, pentru a le câstiga cooperarea si pentru a-i face fericiti ca sunt alaturi de dvs. Pe scurt, va ofera instrumentele si tehnicile necesare pentru a deveni un lider apreciat.

Nu va mai fortati oamenii sa munceasca, ci determinati-i sa își doreasca sa devina performeri mai buni. Petreceti numai 2 zile la cursul Dezvolta Liderul din Tine pentru ca a 3-a zi la locul de munca sa fie mai plina de succes decât ati crezut vreodata ca este posibil.

TEMATICI - 2 zile

Modulul 1	Leadership
Modulul 2	Comunicarea influenta
Modulul 3	Influenta
Modulul 4	Angajamentul si Responsabilitatea
Modulul 5	Coaching pentru a stimula performanta de top
Modulul 6	Identificarea potentialului uman

VETI INVATA CUM SA

- Folositi cele 5 drivere Dale Carnegie pentru a avea succes
- Va identificati propriul stil de leadership
- Adoptati cele 12 calitati esentiale ale unui lider
- Comunicati clar si cu impact
- Castigi increderea grupului din care faci parte
- Delegati si sa va motivati echipa
- Folositi RAVE ca instrument de îmbunatatire a performantei
- Oferiti coaching celorlalti astfel încât sa îi determinati sa își foloseasca întregul potential
- Furnizati echipei dvs o directie de urmat
- Câstigati oamenii departea dvs
- Furnizati feedback fara a crea resentimente

CUI SE ADRESEAZA

Managerilor care doresc sa îmbunatateasca productivitatea, moralul angajatilor si calitatea activitatii. Acest seminar îi va ajuta si pe proaspetii manageri sa paseasca cu dreptul în activitate, iar pe managerii seniori sa se îndrepte spre pozitia de lider.

Echipe Performante

O echipa eficienta reprezinta cel mai mare avantaj pe care il poate avea o companie. Dar cum pot fi transformati indivizii talentati in jucatori de echipa ?

lata cum reuseste Dale Carnegie Training® sa sprijine companiile in acest proces : oferind metode de implementare a procesului lucrului in echipa, cum ar fi stabilirea scopurilor comune si a responsabilitatilor fiecarui membru in cadrul echipei, dobandirea unor mijloace de a comunica mai bine in interiorul echipei dar si intre echipe, realizarea de sedinte cu maximum de eficacitate, aplanarea conflictelor, si imbunatatirea de ansamblu a rezultatelor echipei.

Seminarul pune accentul pe modalitatea in care echipele isi pot atinge maximum de eficienta prin definirea clara a asteptarilor, prin stabilirea unor reguli de actiune, prin identificarea si impartasirea unor valori comune. De asemenea, sunt potentate capacitatile echipei de a veni mereu cu idei noi, inovatoare si initiativa in activitatea pe care o desfasoara.

Clientii au numit acest curs " Ceea ce face diferenta ". Veti observa acest lucru pe baza castigurilor masurabile pentru compania dvs : cresterea productivitatii echipei, optimizarea costurilor si cresterea profitabilitatii.

TEMATICI - 3 zile

Modulul 1	Obtinerea angajamentului echipei
Modulul 2	Imbunatatirea comunicarii intre membrii echipei
Modulul 3	Imbunatatirea comunicarii intre echipe
Modulul 4	Consolidarea colaborarii
Modulul 5	Luarea deciziilor si rezolvarea conflictelor
Modulul 6	Imbunatatirea coordonarii la nivel de echipa

VETI INVATA CUM SA

- Pozitionati performanta echipei pe " curba succesului "
- Stabiliti cu claritate scopurile echipei
- Analizati punctele forte ale fiecarui membru al echipei
- Definiti valorile comune ale echipei si regulile dupa care functioneaza
- Ii ascultati pe ceilalti si sa puneti intrebari relevante
- Va dezvoltati aptitudinea de a impartasi informatia grupului
- Capitalizati valoarea obtinuta din colaborare
- Implementati regulile care fac posibila colaborarea de grup
- Utilizati " analiza campului de forte "
- Incurajati creativitatea pentru a imbunatati capacitatea echipei de a lua decizii
- Identificati surse posibile de conflict in grup
- Folositi o metoda secventiala de rezolvare a conflictului



CUI SE ADRESEAZA

Membrilor echipelor functionale si de proiect, cat si celor care fac parte din echipe separate dar care trebuie sa lucreze impreuna cu alti colegi in cel mai eficient mod posibil.

Cum Sa Va Responsabilizati pe Voi insiva si pe cei din jur pentru a Obtine Rezultate

Doua dintre motivele pentru care managerii esueaza in a implica oamenii se refera la responsabilizare. In primul rand, managerii nu au succes in a-i face pe oameni responsabili pentru actiunile lor deoarece discutiile pe aceasta tema sunt de multe ori dificile si confruntative. In al doilea rand, managerii scot in evidenta lipsa de performanta. In acest caz, a masura lipsa performantei este mult mai ineficient decat a masura acele activitati care in final ajuta compania sa creasca.

Cum sa va responsabilizati pe dvs si pe ceilalti pentru rezultatele obtinute va va ajuta sa depasiti aceste capcane care conduc inevitabil catre insucces. Veti invata ce sunt obiectivele SMART si cum le puteti utiliza in activitatea curenta. Apoi, veti studia cum puteti sti in fiecare moment care este stadiul atins de dvs si echipa dvs.

In final veti vedea cum puteti conduce discutii pe tema responsabilizarii cu efect corector la nivelul comportamentului unui angajat, fara a trezi in acesta resentimente sau fara a genera conflict. A conduce un departament, o echipa sau o afacere fara a sti sa gestionezi responsabilizarea este ca si cum ati inchide ochii si a spera ca totul va merge bine. Invatati sa obtineti ceea ce dvs si top managementul doreste, participand la acest seminar !

TEMATICI - 2 zile

Modulul 1	Masurarea si Managementul performantelor
Modulul 2	Rolul Planificarii Strategice
Modulul 3	Stabilirea Obiectivelor de performanta
Modulul 4	Leadership si Performante inalte
Modulul 5	Consolidarea Responsabilizarii
Modulul 6	Sustinerea Responsabilizarii

VETI INVATA CUM SA

- Stabiliti obiective SMART
- Creati criteriile de performanta pe care sa se bazeze strategia companiei
- Utilizati deopotriva masurari micro si macro organizationale
- Elaborati o matrice a responsabilitatii
- Identificati si depasiti barierele care stau in calea obtinerii rezultatelor competitive
- Obtineti angajamentul angajatilor la scopurile stabilite
- Asigurati ca nu exista neclaritati in ce priveste standardele de performanta
- Delimitati punctele critice standard pentru a putea monitoriza evolutia
- Discutati despre actiuni corective fara a crea resentimente
- Pastrati responsabilizarea angajatilor pe termen lung intr-o maniera demna si plina de respect
- Obtineti rezultate si nu scuze

CUI SE ADRESEAZA

Managerii care doresc sa utilizeze responsabilizarea intr-o maniera corecta si in acelasi timp exigenta, prin care sa aduca rezultate.



Gestionarea Emotiilor la Locul de Muncă

Emotiile la locul de munca pot fi comparate cu reacțiile atomice. Necontrolate, ele pot exploda și vă pot distruge planurile, relațiile de colaborare, compania și chiar viitorul. Canalizată corespunzător, energia emoțională, vă poate furniza puterea de care aveți nevoie pentru a vă conduce pe dvs și echipa spre succes.

Cursul Gestionarea Emotiilor la locul de munca vă va furniza instrumentele necesare pentru a avea o echipă, un departament și o companie în care să domnească calmul: cheia realizării rapide și eficiente a problemelor! Veti începe prin a analiza cum vă influențează propriile emoții performanțele la locul de munca. Câta energie consumați pastrând supararea sau simtindu-va ranit pentru lucruri de nimic, sau intrând în cochilia defensivității în momentul în care cineva ridică un semn de întrebare asupra proiectului dvs, sau îngrijorându-va pentru lucruri pe care oricum nu le puteți controla?

De îndată ce vă veți identifica acele emoții greu controlabile, veți învăța cum să le gestionați înainte de a produce 'pagube' nejustificate. Veti dobândi controlul emoțional și maturitatea necesare în evitarea comportamentelor contra-productive. Noile dvs. abilități vă vor ajuta să depășiți stări negative cum ar fi furia, disperarea, dezamagirea și frustrarea - într-un cuvânt exagerările emoționale care pun piedici capacității dvs de a înțelege situațiile așa cum sunt și de a lua deciziile raționale cele mai bune.

Apoi, veți înțelege cum și de ce emoțiile sunt contagioase, de ce se transmit atât de ușor de la o persoană la alta, pentru că în final, să învățați să gestionați aceste emoții pe care doriți ca și echipa dvs. să le adopte.

Nu pierdeți oportunitatea de a învăța cum să transformați energia dvs emoțională și a echipei în succes garantat.

TEMATICI - 3 zile

Modulul 1	Definirea emoțiilor și cum afectează ele comportamentul
Modulul 2	Cum îi afectează pe ceilalți emoțiile "eliberate" de dvs. în relațiile cu terți
Modulul 3	Înțelegerea stilului dvs managerial
Modulul 4	Pregătirea dvs. în gestionarea emoțiilor
Modulul 5	Comportamentul care trebuie ținut sub control este cel propriu
Modulul 6	Cele 4 emoții pe care este crucial să le țineți sub control
Modulul 7	Constientizarea nevoilor emoționale ale celor din jur
Modulul 8	Exersarea răspunsului dvs. la exploziile emoționale ale celorlalți
Modulul 9	Recunoașterea și controlul situațiilor stresante

VETI ÎNVĂȚA CUM SĂ

- Identificați și să controlați emoțiile puternice
- Integrați propriile emoții în stilul de management
- Creșteți stima de sine controlându-va emoțiile
- Folosiți abordarea "eu" pentru a evita reacțiile exagerate
- Constientizați sentimentele puternice ale celorlalți
- Utilizați compromisul
- Vă sustrageți dintr-o situație confuză
- Cum să răspundeți cu mult calm și stăpânire de sine unei reacții exagerate
- Cum să transmiteți modelul emoțional de comportament pe care doriți ca și echipa să îl adopte
- Cum să deprindeți utilizarea unui proces care încurajează onestitatea și calmul în ceilalți
- Aduceți la nivel minim stresul la locul de munca
- Controlați cele 4 emoții astfel încât să nu devină incontrolabile

CUI SE ADRESEAZĂ

Celor care doresc să promoveze un model emoțional de comportament la locul de munca cu impact asupra productivității.

A Vinde : Cum sa iti Incepi Cariera in Vanzari

"Nimic nu se compara cu succesul" iar, pentru dvs., aceasta însemna sa vindeti.

V-ar trebui câteva succese cu care sa va puteti mândri. Aspecte cum ar fi managementul timpului si al teritoriului le veti aborda dupa ce veti fi trecut de pragul celor cateva vanzari importante.

De aceea cursul A vinde: Cum sa iti începi cariera în vânzari se axeaza exclusiv pe procesul de vânzare în sine. Din momentul în care pasiti în sala de curs veti fi pus în diferite situatii extrase din însasi realitatea mediului de vânzari. Veti începe prin simularea unor discutii cu clientul care se vor finaliza cu stabilirea unei întâlniri.

Urmatorul pas va consta în realizarea unui interviu structurat care sa va ajute în obtinerea unor informatii despre nevoile actuale ale clientului. Veti învăta apoi cum sa furnizati solutii care se adreseaza acestor nevoi. În ziua a 2-a veti exersa închiderea de proba cu un alt coleg din sala de curs. Vi se va arata cum puteti depasi obiectiile clientului, cum sa îi câstigati angajamentul si cum sa încheiati vânzarea.

Acest curs este de fapt, un workshop pentru ca în mod constant veti exersa si va veti rafina tehnicile învătate. La final, veti realiza o ultima prezentare de vânzari care va fi înregistrata. CD-ul cu înregistrarea va ramâne la dvs. pentru a va putea raporta la el ori de cate ori veti mai avea nevoie.

O cariera în vânzari poate fi extrem de satisfacatoare. Cheia succesului este încrederea, iar încrederea vine din încheierea rapida a câtorva vânzari. Va puteti începe cariera de vânzari cu un succes! Participati 2 zile la acest workshop si veti dobândi instrumentele de baza care va vor permite sa vindeti ca un profesionist.

TEMATICI - 2 zile

Modulul 1	Ce înseamna AZI a vinde?
Modulul 2	Stabilirea contactului
Modulul 3	Declansarea interesului
Modulul 4	Prezentarea solutiilor
Modulul 5	Depasirea obiectiilor
Modulul 6	Obtinerea angajamentului de cumparare si exersarea procesului

VETI INVATA CUM SA

- Folositi tehnicile primului contact pentru a obtine întâlniri
- Utilizati procesul de vânzare chiar de la prima întâlnire
- Fiti atenti la semnalele care indica dorinta de cumparare
- Puneti întrebări cheie sau de clarificare
- Vindeti apelând la motivatia clientului
- Nuantati afirmatiile referitoare la capacitatea companiei dvs. de a furniza solutii competitive
- Folositi la momentul potrivit diverse închideri de proba
- Apelati la modalitati variate de depasire a obiectiilor clientului
- Prezentati solutia astfel încat clientul sa treaca de la afirmatii de genul "Ma mai gândesc " la "Da, cumpar"

CUI SE ADRESEAZA

Agentilor de vânzari aflati la început de cariera, celor care doresc sa înceapa o cariera în vânzari, managerilor de vânzari care urmaresc sa implementeze unele idei in lucrul cu proaspetii agenti de vanzari .

Cum sa Sustii Presentari de Vanzari care iti aduc Succes in Afaceri

Va este cunoscut golul care se instaleaza în stomac în momentul în care, desi de 10 minute v-ati început prezentarea care ar putea reprezenta cea mai mare sansa a anului pentru afirmarea dvs, si totusi cei care stau în capatul din spate al mesei încep sa își citeasca e-mail-urile?

Ei bine, de acum în colo nu va trebui sa mai treceti printr-o astfel de experienta vreodata. Participa la cursul " Cum sa sustii Presentari de Vanzari" si învata cum sa captezi atentia, cum sa o mentii si cum sa închei o vânzare. Acest program se concentreaza de asemenea, si asupra competitiei pe care trebuie s-o înfruntati cu succes în mediul bazat pe solutii, din ziua de astazi.

Va vom sta alaturi de-a lungul fiecarei etape a procesului - de la organizarea gândurilor la stabilirea unui plan, de la evaluarea audientei la alegerea canalelor de transmitere a informatiei. De fapt, veti realiza si sustine prezentari chiar în sala de curs. Trainerul va va furniza coaching la fiecare prezentare astfel încât sa va puteti ajusta abilitatile din ce in ce mai mult.

Fiecare prezentare va fi înregistrata. Va veti vedea pe dvs însiva asa cum va vad cei din jur, si va veti da seama ce anume puteti pastra si ce nu din stilul de prezentare. La finalul acestui program veti dobândi încrederea deplina în capacitatea dvs de a sustine prezentari de succes care în mod cert va influenta atât prospectii cât si clientii în a spune Da.

TEMATICI - 2 zile

Modulul 1	Cum sa creezi o impresie buna de la inceput
Modulul 2	Acordati atentie maxima clientului
Modulul 3	Prezentati solutia
Modulul 4	Comunicati cu mai mare impact
Modulul 5	Raspundeti obiectiilor
Modulul 6	Urmati procesul vanzarii

VETI INVATA CUM SA

- Folositi limbajul corpului pentru a va îmbunatati imaginea profesionala
- Înlocuiti pesimismul si apatia cu entuziasmul
- Realizati prezentari care va promoveaza drept o persoana care rezolva probleme nu una care are un produs de vandut
- Va structurati prezentarea de asa maniera încât sa câstigati si sa pastrati interesul celor prezenti
- Folositi instrumente media pentru a va sustine prezentarea si nu pentru a distrage atentia
- Evitati enervantele clisee verbale
- Proiectati încredere in dvs, a organizatiei si asupra solutiei pe care o propuneti
- Determinati prospectii sa spuna da, folosind tehnica verificata Dale Carnegie de a influenta oamenii
- Preschimbati sesiunea de Întrebari & Raspunsuri într-o alta sansa de a vinde

CUI SE ADRESEAZA

Se recomanda agentilor de vanzari care doresc sa creasca numarul vanzarilor prin intermediul prezentarilor eficiente.

Cum sa Conduci fara a fi Autoritar

Project Manager, Team Leader, Presedinte al Consiliului Director - Titluri frumoase, responsabilitati pe masura

Daca sunteti o persoana care avanseaza foarte repede - adica cineva care si-a depasit deja atributiile formale din fisa postului- va inscrieti deja pentru unul din rolurile de mai sus. Se asteapta din partea dvs sa obtineti rezultate, sa transformati echipa intr-o adevarata forta fara insa a exercita o autoritate formala pentru ca membrii echipei vin din diferite departamente ale organizatiei. In aceste conditii, va sunt necesare noi deprinderi si abilitati cum ar fi castigarea increderei, dobandirea credibilitatii si influentarea altora in favoarea punctului dvs de vedere pentru a fi mai eficienti. Acestea sunt exact tipurile de abilitati pe care le veti deprinde participand la acest seminar !

Veti invata sa comunicati eficient pe toate nivelele organizatiei pentru a obtine consens si un castig reciproc avantajos pentru toate partile implicate. De asemenea, pe baza unui set de exercitii vi se va arata cum puteti crea aliante la locul de munca si cum ii puteti face pe oameni fericiti ca fac ceea ce dvs doriti ca ei sa faca. .

TEMATICI - 2 zile

Modulul 1	Ce inseamna autoritatea si de unde vine ea
Modulul 2	Castigarea increderei de a conduce
Modulul 3	Planificare si responsabilizare
Modulul 4	Depasirea barierelor
Modulul 5	Sustinerea unor prezentari de impact
Modulul 6	Promovarea cu succes

VETI INVATA CUM SA

- Utilizati cele 5 modalitati de a-i influenta pe ceilalti
- Obtineti increderea celor din organizatia dvs
- Obtineti increderea si stima de sine necesare pentru a conduce
- Ii conduceti pe ceilalti chiar daca nu detineti autoritatea in mod direct
- Puneti intrebarile care va furnizeaza informatia de care aveti nevoie
- Folositi 4 instrumente importante pentru a crea relatii interpersonale pozitive
- Identificati si sa depasiti barierele care va stau in calea obtinerii pozitiei de lider

CUI SE ADRESEAZA

Managerilor, managerilor de proiect, supervizorilor si directorilor executivi care lucreaza frecvent cu oameni care nu se afla in directa lor subordonare

Date de Contact

Biroul din BUCURESTI

**Str. W.A. Mozart nr. 16B
Tel./Fax. +4.021-231.0864**

Biroul din TIMISOARA

**Str. Borsec nr. 4 ap.3
Tel./Fax. +4.0256-221.172**

**www.romania.dalecarnegie.ro
office@dalecarnegie.ro**