

# **PREDSTAVITEV PROGRAMOV**

**Poslovno izobraževalni center  
JD**

## Kazalo

---

|   |   |
|---|---|
| Koristi treningov .....   | 1 |
| UPRAVLJANJE S ČASOM.....  | 1 |
| ČUSTVENA INTELIGENCA .....  | 1 |
| SIMPLEX METODA Brainstorminga .....                                 | 2 |
| MOTIVACIJA .....  | 4 |
| VEŠČINA GRAJENJA KAKOVOSTNIH ODNOSOV S STRANKAMI IN SODELAVCI ..... | 4 |
| POSPEŠEN RAZVOJ POSLOVNIH VEŠČIN .....                              | 5 |
| POSLOVNI BONTON .....   | 5 |
| CREATIV FOKUS @ PREZENTACIJSKE VEŠČINE .....                        | 6 |
| NETWORKING - MREŽENJE IN OSEBNI SOCIALNI KAPITAL.....               | 6 |
| SDI - STRENGH DEPLOYMENT INVENTORY .....                            | 6 |
| Metodologija.....   | 7 |
| Milan Vujasinovič.....  | 7 |
| Dejan Jesih .....   | 7 |
| Maja Mohorič.....   | 8 |
| Reference .....   | 8 |
| Kontaktne podatke .....   | 9 |

## Koristi delavnic/treningov

---

Sistema NLP in Creative focus vsebujeta vrsto modelov, ki opisujejo, kako deluje človek. V sedemdesetih letih prejšnjega stoletja so v ZDA, psihologi, antropologi, lingvisti in drugi strokovnjaki začeli zbirati skupek modelov in principov, ki opisujejo, kako deluje naš um in kako se le-to delovanje odraža v jezikovnih vzorcih, ki jih posameznik uporablja. Kako ljudje zaznavamo svet, kako te zaznave notranje organiziramo, predelujemo, kako si ustvarjamo lastno realnost in se nanjo odzivamo s svojim vedenjem.

Aktivne delavnice za razvoj kreativnega mišljenja imajo za cilj udeležence naučiti uporabo psiholoških orodij, prilagojenih spodbujanju ustvarjalnega razmišljanja v poslovnem okolju. Na delavnici bodo udeleženci imeli priložnost, skozi lastno, aktivno izkušnjo, spoznati dva orodja ustvarjalnega mišljenja in dva sistema za razvoj inovacij s katerimi bodo nadgradili svoje delovanje v poslovnem procesu.

## UPRAVLJANJE S ČASOM

---

### Učinkovita izraba časa

Delavnica upravljanja s časom (time management)

### Kako zavestno upravljati s časom

Naš cilj je omejen, zato se naučite optimalno vskladiti poslovno in zasebo življenje. Opravite več, bolje in hitreje. Čas je najdragocenejši vir, ki ga imamo na razpolago. Časa ne moremo shraniti v banki, niti ga ne moremo kupiti. Vse kar lahko storimo je, da ga konstruktivno uporabimo ali tratimo.

### Cilj

Cilj delavnice je spoznati in osvojiti učinkovite principe organizacije dela, povečanju učinkovitosti, tako na delovnem mestu, kot tudi na zasebnem področju.

### Rešitev

Se skriva v poznavanju psiholoških mehanizmov zaznavanja časa in njihove uporabe. Časa imamo več, kot si mislimo in ko se naučimo ustrezno upravljati z lastnimi in pomagati s tujimi viri, zlahka postanemo učinkoviti.

## ČUSTVENA INTELIGENCA (EQ)

---

Čustvena inteligentnost je izredno pomemben dejavnik uspešnosti posameznika v vsakodnevnih poslovnih in osebnih odnosih. Izraz »čustvena inteligenca« je nasproten izrazu umska inteligenca in je to v bistvu človekov značaj. Čustvena inteligenca pokaže, kaj so človekove čustvene potrebe, kako upravlja s svojimi čustvenimi stanji in kakšne so njegove dejansko živete vrednote. Čustvena inteligenca se navzven izraža kot vedenje.

Nekoč je bilo za zaposlenega dovolj, da je imel ustrezno izobrazbo in strokovno usposobljenost. V današnjih časih, ko je poudarjeno timsko delo, pa so pomembne tudi osebne kakovosti delavca. Visok

intelligenčni kvocient ni več odločilno merilo uspešnosti, je pa res, da je marsikje temeljni pogoj za vstop v visoko storilnostno naravnano okolje.

Pri delu v skupinah oz. timih je posameznik lahko uspešen, če se zaveda svojih zmogljivosti. Tako fizičnih, umskih kot tudi psihičnih. Bolj, kot je delo zahtevno, bolj je čustvena inteligentnost odločilna in pomembna. Sploh, če delovno mesto vključuje še delo z ljudmi. Čustveno odzivanje v odnosu do sodelavcev, strank, oz. vseh tistih, s katerimi stopamo v medsebojne odnose, odločilno vpliva na učinkovitost in rezultate.

Na delavnici čustvena inteligenca bodo udeleženci spoznali:

#### Kaj so čustva in kako jih razumeti

- kakšen je odnos med čustvi, mišljenjem in vedenjem,
- skladnost, ekologija, ustvarjanje ustreznega notranjega stanja in okolja,
- razmerje med cilji in odnosi,
- kaj je naše doživljanje in kako ustvarjamo realnost, v kateri živimo.

#### Učinkovito upravljanje s čustvi

- tehnike za hipno in učinkovito upravljanje čustvenih stanj,
- biološki, telesni fenomen čustvenih stanj,
- koncept delov osebnosti

#### Zaščita čustev in uporaba čustvenih stanj kot virov moči

- zaščite pred čustvenimi poškodbami,
- kako sprejemamo predloge od strank in kako jih učinkovito podajati nazaj,
- spreminjanje slabosti v prednosti,
- poustvarjanje in razvoj čustvenih stanj, ki vas bodo podprla.

## SIMPLEX METODA - Brainstorminga

---

### Delavnica: KREATIVNA PRODUKTIVNOST - SIMPLEX PROCESS IN TEHNIKA

Simplex je sistem aplikativne ustvarjalnosti, ki medsebojno povezuje kreativno reševanje problemov z veččinami in orodji ustvarjalnega procesa in managementa inovacij. Simplex Process je še posebej primeren za vodenje celotnega inovacijskega oziroma ustvarjalnega procesa (od iskanje prihodnjih problemov in priložnosti, določanja in definiranja problemov, ki se jih je vredno lotiti, ustvarjalnih faz, pa do pridobivanja potrebne podpore implementacije pri sodelavcih in poslovnih partnerjih ter izvedbe).

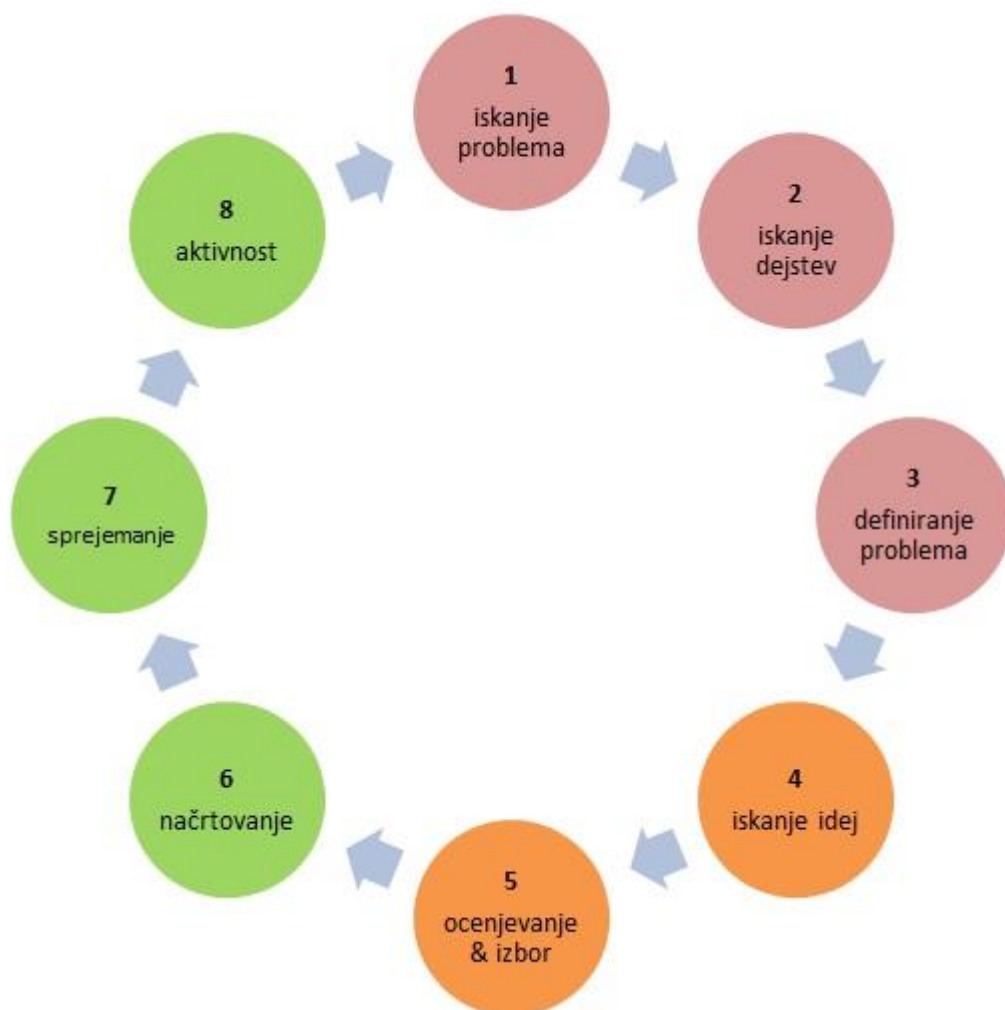
1. prve tri stopnje se osredotočajo na formulacijo problema,
2. naslednji dve stopnji se osredotočata na iskanje rešitev,
3. zadnje tri stopnje pa pozornost posvečajo implementaciji rešitve.

Ta pristop osvetli povezave med veščinami reševanja problemov in procesom, ki ga uporabljamo, da bi spremenili domišljijo v kreativno produktivnost.

Pri vsakem od osmih korakov bodo udeleženci iskali ideje in tako spoznali kako ustvarjalnost vpliva pri različnih fazah reševanja problema. Npr. spoznali bodo kako ustvarjalnost v fazi definiranja problema že zastavi seme rešitve in v veliki meri določa vse kasnejše faze. Npr. če definiramo problem "kako zagotoviti večja sredstva za razvoj kadrov", bomo prišli do drugačnih idej, kot bi v primeru, če bi problem definirali "kako še bolj pomagati mladim na poti njihovega kariernega razvoja".

V 4. koraku, pri iskanju idej, bodo udeleženci delavnice spoznali nekaj tehnik ustvarjalnega za produciranje idej: npr. prisilne povezave in asociacije.

Delavnica bo izkustvena in udeleženci bodo v skupinah po 10 spoznavali vse korake ustvarjalnega procesa skozi aktivno delo. S pomočjo moderatorskih orodij bodo udeleženci ves čas aktivni.



## MOTIVACIJA

---

Vedno me je zanimalo, zakaj je nekdo za nekaj motiviran, drugi pa ne, oziroma bolj natančno, kje leži razlog, da le peščica ljudi stopi iz cone udobja. Torej skrivnost naj bi bila v motivaciji, ključno vprašanje pa je, od česa je ta motivacija odvisna.

Če pogledamo v strokovno literaturo, lahko najdemo izjemno veliko teorij o motivaciji.

Pomembno dejstvo, ki ga moramo pri uporabi motivacije upoštevati je, da se motivatorji (korenček in palica) delijo tudi na zunanje in notranje. **Zunanji motivi** se nahajajo zunaj nas, to so na primer določena materialna nagrada ali stvar, ki si jo zelo želimo. **Notranji motiv** pa je nekaj znotraj nas in predstavlja notranjo nagrado, ki je lahko samozavest, dobro počutje, itn.

Motivacija pa ne bi bila motivacija, če ne bi obstajale neke ovire, ki preprečujejo naše delovanje. Kadar gre za ovire znotraj nas, govorimo o **frustracijah**, kadar pa o ovirah zunaj nas pa o **konfliktih**. Če želimo zadovoljiti neko potrebo, moramo premagati vse notranje kot tudi zunanje potrebe. In užitek pri doseganju teh potreb mora biti večji, kot pa velikost bolečine, če teh ovir ne premagamo.

Sedaj pa še tisto končno vprašanje, **kaj lahko naredimo, da smo bolj motivirani?** Odgovor je seveda preprost, to narediti pa je nekoliko težje. Bistveno je predvsem poznavanje samega sebe, torej kaj je naša vizija, kakšni so naši cilji ter kakšne so naše vrednote. Vse to pa ugotovimo na naših delavnicah.

Program treninga:

- Na čem temeljijo motivacijski mehanizmi, razlika med notranjo in zunanjo motivacijo;
- Metaprogrami in motivacijske mentalne strategije: kako razmišljam in kateri stil samomotivacije uporabljam;
- Priganjalci oziroma prepričanja, ki temeljijo na izkušnjah v otroštvu (hitrec, brazhibnež in oseba odnosov) ter njihov vpliv na delo in komunikacijo s kolegi;
- Ozaveščanje osebnih vrednot in povezovanje le teh z delovnimi nalogami;
- Razvoj potrebnih kompetenc in ozaveščanje učinkov možnihboljšav.

Trening prilagodimo skupini. Glede na to, da je več dejavnikov, ki določajo raven motivacije zaposlenih, program zastavimo tako, da damo poudarek na tiste teme in vaje, ki najbolje naslovijo vzroke za manjšo motivacijo.

## VEŠČINA GRAJENJA KAKOVOSTNIH ODNOSOV S STRANKAMI IN SODELAVCI

---

Pri poslovnem sodelovanju pogosto kakovosten osebni odnos s poslovnim partnerjem olajša pot do sodelovanja v obojestransko korist. Prvi del delavnice temelji na najnovejših dognanjih na področju teamskega dela, psihologije in sociologije.

Udeleženci bodo spoznali kako nadgraditi komunikacijske strategije, ki jih že uporabljajo, tako da vzpostavitev sinergije v teamu in doseganje odličnih rezultatov ne bo naključje, ampak del vsakdanje

prakse. Udeleženci bodo na delavnici razvili kompetence vzpostavljanja in vzdrževanja dobrih odnosov in kakovostne medosebne komunikacije. Vsa ta komunikacijska orodja bodo lahko uporabili za učinkovito in konstruktivno komunikacijo s strankami.

**Teme:**

- Razlika med našim razumevanjem poslovne situacije in zaznavanjem sogovornika
- Dober stik in zrcalni nevroni
- Kalibriranje
- Komunikacijski stili sogovornika in očesni premiki
- Empatija in vzpostavljanje kakovostnih odnosov s strankami in sodelavci

## POSPEŠEN RAZVOJ POSLOVNIH VEŠČIN

---

Pogosto vprašanje, ki se zastavlja na področju poslovnega razvoja in pri doseganju osebnih poslovnih ciljev: razvijati in graditi na osebnih sposobnostih, ki so najbolj razvite ali delati na odpravi ozkih grl, razvoju veščin za katere zaznavamo, da nas ovirajo.

Tretji del delavnice se osredotoča na razvoj poslovnih aktivnosti. Spoznali boste psihološka orodja, ki vam lahko pomagajo v maksimalni meri razviti vaše poslovne sposobnosti, kjer ste že sedaj dobri in kako graditi kariero na le-teh. Hkrati se bomo poglobili tudi v trening in strategije razvijanja sposobnosti, ki jih zaznavate kot nezadostno razvite in vas pri določenih poslovnih nalogah omejujejo.

**Teme:**

- Pojem strategij in pospešen razvoj poslovnih veščin
- Kako delujejo vaši možgani in kako definirajo vaše močne in šibke strani
- Uporaba orodij iz športne psihologije za razvoj poslovnih znanj

## POSLOVNI BONTON

---

Poslovni svet ni družba samo prijaznih, uvidevnih, solidarnih in poštenih ljudi. Je arena, v kateri zmagujejo pošteni, najboljši in najspretnjši, drugi pa so pogosto poraženi. Poznavanje poslovnega bontona vsem, ki se gibljejo v poslovnem svetu, olajša poslovne in zasebne poti in zagotavlja več kreativnosti, sproščenosti, samozavesti in poslovne odličnosti.

Ali poznate pravila rokovanja, pozdravljanja in predstavljanja, tikanja in vikanja, točnosti in sprejema poslovnih partnerjev, ki veljajo za poslovni svet? Najnovejši bonton upošteva trende poslovnega sveta in v poslovni sferi je velika prednost, če obvladamo poslovni bonton in pravila obnašanja ter se partnerjem, ki pravil ne poznajo, znamo prilagajati čim bolj naravno. Poslovni bonton se ne loči bistveno od vsakdanjega bontona. Lahko bi rekli, da se ljudje, ki se v vsakdanjem življenju znajo primerno vesti, nedvomno znajo primerno vesti tudi v poslovnem svetu. Razlika je le, da je treba v poslovnem svetu znanje reagiranja na različne situacije tudi uporabiti

## CREATIVE FOCUS® PREZENTACIJSKE VEŠČINE

---

Zaporedje podajanja argumentov in informacij med prezentacijo je izjemno pomembno in lahko v veliki meri vpliva na odziv vaših slušateljev. Drugi del delavnice se osredotoča na psihološka orodja za učinkovito strukturiranje argumentov, ki pomagajo spodbuditi interes in pritegniti slušatelje ter jih motivirati za akcijo.

Hkrati se osredotoča tudi na čustveno stanje govorca, skladnost njegove verbalne in neverbalne govornice, učinkovito in prepričljivo komunikacijo, samozavesten nastop in govor ter navezovanje stika s slušatelji. Spoznali boste psihološka orodja s katerimi se boste znebili treme pred javnim nastopanjem, pridobili samozavest ter priklicali primerno čustveno stanje kjer koli in kadar koli. Na delavnici se bomo osredotočili na vaše retorične sposobnosti, na vašo celotno osebnost ter na vse ostalo, kar potrebujete, da bi bili odlični govorniki.

### Teme:

- Creative focus® prezentacijske strategije
- Sistemi strukturiranja prezentacij in prodajnih govorov
- 5 tipov telesne govornice (po Virgini Satir)
- Tehnika Stanislavski za sproščen in samozavesten nastop

## NETWORKING – MREŽENJE IN OSEBNI SOCIALNI KAPITAL

---

Termin mreženje označuje preprosto razvijanje in ohranjanje razmerij z ljudmi, ki lahko posredno in neposredno vplivajo na posel. Mreženje je način podjetniškega obnašanja. Osnovno jedro socialnega kapitala pa predstavljajo relacije med ljudmi oziroma njihove medsebojne povezave – vezi. Tako socialni kapital obravnavamo v povezavi z mrežami.

Na delavnici boste spoznali dognanja in strategije za doseganje rezultatov s to zaželeno organizacijsko kompetenco. Spoznali boste kako z razpršeno mrežo različnih medosebnih stikov lahko povečate prodajo, prihranite čas in denar. Spoznali boste kako organizacije, ki so interno in eksterno dobro povezane, omogočajo zadosten razvoj medosebnih odnosov v njih in zunaj njih, se hitreje odzivajo na potrebe trga in s tem lahko pridobijo pomemben tržni delež.

### Teme:

- Mreženje kot poslovna strategija
- Konkretna strategija za navezovanje in vzdrževanje poslovnih stikov
- Konkretna psihološka orodja v procesu mreženja
- Študije primerov in konkretni življenjski pristopi pri mreženju

## SDI – Strength Deployment Inventory

---

SDI je preverjeno in preprosto orodje, s katerim izboljšamo učinkovitost ekipe in zmanjšamo število konfliktov. Ko ljudje spoznajo svojo motivacijo in motivacijo drugih, lahko znatno izboljšajo učinkovitost svoje komunikacije in produktivneje rešujejo konflikte.



KAJ BO SDI – naredil zame?

Vsaka organizacija, kjer morajo posamezniki delati skupaj v smeri skupnih ciljev, bo našla korist v orodju SDI. To je neprecenljivo orodje za samoocenjevanje, s katerim udeleženci pridobijo vpogled in nadzor nad vrlinami, ki jih že imajo.

Naša metoda točkovanja omogoča timom, da vidijo rezultate vseh udeležencev na skupnem trikotniku. Z različnimi barvami se posamezniki naučijo, kako razlike v načinu vzpostavljanja odnosov predstavljajo vrline posameznika in raznolikost njihovega tima. Prav tako poudarja, kakolahko te razlike vodijo do konfliktov in nesporazumov.

## Metodologija

---

Trening poteka v obliki delavnic z intenzivnimi individualnimi in timskimi vajami.

Sprotno spremljanje rezultatov, ki je vedno prilagojeno potrebam naročnika, je zagotovilo za želeno spremembo in dosežen rezultat v najkrajšem možnem času.

Po dogovoru lahko za učinkovitejši prenos naučenega v prakso kasneje nadgradimo trening z individualnim ali skupinskim **coachingom**, kjer se še podrobneje posvetimo reševanju točno tistih izzivov, s katerimi se srečujejo posamezni udeleženci.

## TRENERJI

### Milan Vujasinovič

---

Treninge vodi NLP trener in NLP coach Milan Vujasinovič, ki je edini v Sloveniji opravil usposabljanje za najvišjo stopnjo v NLP-ju, za **NLP MOJSTER TRENERJA**. Je eden redkih NLP strokovnjakov, ki je šolan s strani obeh ustanoviteljev NLP-ja, dr. John Grinderja in Richarda Bandlerja.

Usposabljanje za NLP trenerja, NLP coacha in usposabljanje za New Code NLP trenerja je opravil pri ustanovitelju NLP-ja dr. Johnu Grinderju in je trenutno eden izmed 21 trenerjev iz celega sveta, ki so usposobljeni za podajanje NEW CODE NLP-ja (edini na področju Avstrije, Nemčije, Slovenije in Hrvaške). Kot asistent sodeluje na treningih za usposabljanje novih trenerjev in coachev, ki jih v Angliji in Italiji vodi dr. John Grinder.

Je koordinator Mednarodne zveze trenerjev NLP (INLPTA) za področje Slovenije.

### Dejan Jesih

---

Je z uspešno opravljenimi usposabljanji mednarodno certificiran NLP Coach praktik. Svoje izkušnje pri delu z ljudmi je vrsto let nabiral na poslovnem področju osebnega individualnega svetovanja in vodenja ljudi, predvsem v tujih bankah.

Ima več kot desetletje izkušenj pri svetovanju, vodenju in upravljanju različnih komunikacijskih projektov ter izvajanju usposabljanj s področja učinkovitega komuniciranja in mreženja.

Sprotno spremljanje rezultatov ter coaching, ki je vedno prilagojen potrebam naročnika, so zagotovilo za želeno spremembo in dosežen rezultat v najkrajšem možnem času.

## Maja Mohorič

---

Menedžerske izkušnje in izkušnje na področju upravljanja s človeškimi viri je pridobila s 7 letnim delom v banki s tujim lastništvom, zadnje 3 leta pa deluje v okviru lastnega podjetja, ki svojim strankam nudi celovite rešitve pri izobraževanju in razvoju kadrov.

Njeni treningi, delavnice so znane po tem da so narejene po meri posameznika z vključitvijo tehnik in metod coachinga, ki celostno nadgradi posameznikovo komunikacijo, vedenje in razmišljanje. Je certificirana SDI trenerka.

## Reference

---

Naš cilj je, podjetjem pomagati, da se naložba v učenje zaposlenih povrne z maksimalnimi rezultati, in sicer z močjo inovacij, ustvarjalnosti in aktivne udeležbe pri učenju. Zato nam razvoj svojih kadrov zaupajo že mnogi.

- NLB d.d.
- Medias d.o.o.
- Diagnostični center Bled d.o.o.
- AKA PCB d.o.o.
- Pannaplus d.o.o.
- Crea d.o.o.
- Valina d.o.o.
- Valina upravljanje d.o.o.
- Bizjak Aleksander d.o.o.
- Gorenje d.d. (razvojni oddelek)
- Tops d.o.o.
- Bit Hotel
- A Cosmos d.d. (BMW, Mazda)
- Projekt d.d.
- Sigr d.o.o.
- Akademija Montessori d.o.o.
- Vrtec Metulj d.o.o.
- in drugi ...

## Kontaktni podatki

---

Za več informacij smo vam z veseljem na voljo.

POSLOVNO IZOBRAŽEVALNI CENTER JD

Dejan Jesih

T: 040 424 058