



hrxcel



TVOJA FIRMA
VERZIJA 2.0





KATALOG TRENINGA

hrxcel

TVOJA FIRMA
VERZIJA 2.0

Prezentacione veštine - Prezentacija koja pokreće akciju



Trening Veštine prezentacije u online okruženju može da pomogne da se ovlada tehnikama i veštinama održavanja pažnje, upravljanja grupnom dinamikom, usmeravanjem diskusije, angažovanjem učesnika i stvaranjem okruženja u kome se na produktivan način prenose informacije, razmenjuju ideje, donose odluke.

Tokom treninga učesnici će proširiti svoja saznanja o sledećim temama:

- ✓ Zašto su nam važne veštine prezentacije?
- ✓ Odakle početi? Kako postaviti cilj prezentacije i odrediti glavne poruke?
- ✓ Kako oblikovati sadržaj i odabrati pravi način rada?
- ✓ Ubedljivo i samopouzdana izvođenje prezentacije – tehnike komunikacije
- ✓ Uključivanje i usmeravanje publike –upravljanje pažnjom
- ✓ Kako izaći na kraj sa zahtevnim učesnicima?
- ✓ Kako biti siguran da je cilj prezentacije postignut?

Namenjen je svima koji žele da unaprede svoje veštine efektnog prezentovanja i održavanja pažnje ostalih učesnika i njihovo uključivanje u grupnu dinamiku.

BENEFITI:

- ✓ Učenje po modelu treninga koji se pohađa
- ✓ Uvežbavanje oblikovanja i izvođenja prezentacije kroz različite vežbe, samorefleksiju i feedback
- ✓ Ovladavanje različitim tehnikama i alatima kako bi se izvršio uticaj na publiku
- ✓ Jačanje samopouzdanja i oblikovanje ličnog/autentičnog stila prezentovanja



Online prezentacione veštine



Rad u online okruženju posao je naša svakodnevica. Ipak čini se da nismo iskoristili sve dostupne opcije i načine da se kroz ovaj kanal komunikacije još više povežemo i unapredimo produktivnost. Novo okruženje zahteva nove veštine kako bi smo na efektan način preneli poruke i uticali na druge. Trening Veštine prezentacije u online okruženju može da pomogne da se ovlada tehnikama i veštinama održavanja pažnje, upravljanja grupnom dinamikom, usmeravanjem diskusije, angažovanjem učesnika i stvaranjem online okruženja u kome se na produktivan način prenose informacije, razmenjuju ideje, donose odluke.

Tokom treninga učesnici će proširiti svoja saznanja o sledećim temama

- ✓ Principi komunikacije u online okruženju
- ✓ Planiranje online prezentacije: Priprema sadržaja i metodologije rada
- ✓ Organizovanje online prezentacije
- ✓ Izvođenje prezentacije: Otvaranje, Prenos poruka, aktiviranje publike, upravljanje atmosferom (Kako sa "nezgodnim" učesnicima) i usmeravanje diskusije, zatvaranje.
- ✓ Svak segment se obrađuje i kroz upotrebu Zoom i Teams platformi sa svim njihovim funkcionalnostima koje su od posebne koristi za prezentera

Svi oni koji žele da unaprede način na koji komuniciraju online, učestvuju ili vode sastanke, rade u remote timovima. Tokom treninga učesnici će proširiti svoja saznanja u sledećim segmentima:

Benefiti:

- ✓ Učenje po modelu treninga koji se pohađa
- ✓ Uvežbavanje oblikovanja i izvođenja prezentacije kroz različite vežbe, samorefleksiju i feedback
- ✓ Ovladavanje različitim tehnikama i alatima kako bi se izvršio uticaj na publiku
- ✓ Jačanje samopouzdanja i oblikovanje ličnog/autentičnog stila prezentovanja





Fokus u upravljanju vremenom

Istraživanja pokazuju da nas novopristigle informacije ometaju na poslu u proseku, svaki treći minut. Živimo u svetu digitalnih tehnologija i zato standardni alati planiranja, organizacije i postavke prioriteta gube bitku. Na ovom treningu otkrivamo koje su veštine presudne za dobro upravljanje vremenom u doba digitalizacije.

Teme treninga:

- ✓ Popularne zablude o upravljanju vremenom
- ✓ Lična misija
- ✓ Veštine planiranja i organizacije u doba digitalizacije
- ✓ SMART ciljevi
- ✓ Veštine za unapređenje produktivnosti
- ✓ Upravljanje pažnjom

Trening je namenjen svima onima koji žele da unaprede svoje veštine upravljanja vremenom.

Benefiti:

- ✓ Preispitivanje ličnih očekivanja u vezi sa upravljanjem vremenom
- ✓ Upoznavanje sa veštinama upravljanja vremenom
- ✓ Postavka lične misije i razmatranje dugoročnih ciljeva
- ✓ Razvijanje svesti o važnosti upravljanja fokusom

**„Planovi su ništa,
planiranje je sve.“**
– Dwight D. Eisenhower





Veštine Komunikacije

Razmena informacija se odvija svakodnevno bez obzira na to u kojoj organizaciji radite. Komunikacija je preduslov svih veština i suštinski je važna za izgradnju kvalitetnih profesionalnih odnosa i dugoročne saradnje.

Tokom ovog treninga upoznaćete se sa različitim energijama u komunikaciji, kako da ih prepoznate, kako da im pristupite da biste obezbedili da se poruka koju želite da prenesete shvati na pravi način.

Teme treninga:

- ✓ Pravila uspešne komunikacije
- ✓ Pozicije/energije u komunikaciji
- ✓ Polje asertivne komunikacije i benefiti asertivne komunikacije
- ✓ Tehnike asertivne komunikacije

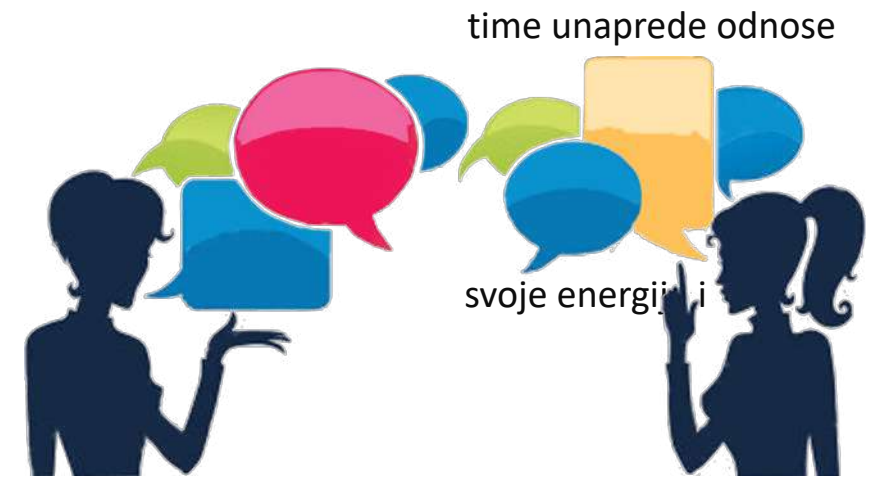
Namenjen je svima koji žele da poboljšaju svoje veštine komunikacije i saradnju sa kolegama u timu i nadređenim.

Benefiti:

- ✓ Upoznavanje sa pravilima uspešne komunikacije
- ✓ Upoznavanje sa pozicijama u komunikaciji i prepoznavanje energije drugih ljudi
- ✓ Analiza polja asertivne komunikacije
- ✓ Upoznavanje sa tehnikama asertivne komunikacije
- ✓ Mogućnost primene novih tehnika pristupa u komunikaciji

**„Umetnost komunikacije
je jezik liderstva“**

- James Humes



First Time Manager



Za sve menadžere koji su preuzeli rukovodeću ulogu i odgovornost, važan zadatak je kako organizovati tim da bi se postigli postavljeni ciljeva kao, čime zapravo postavljaju i dobru osnovu za razvoj sebe kao budućeg lidera. Kroz ovaj trening učesnici će razviti svest o ulozi rukovodioca, kao i sagledati koje su to veštine komunikacije i rukovođenje potrebne za uspešno vođenje tima.

Teme treninga:

- ✓ Funkcije menadžemnta
- ✓ Uloga menadžera
- ✓ Menadžer objekta vs. Zamenik menadžera objekta
- ✓ Menadžerske veštine
- ✓ Racionalno korišćenje vremena i resursa
- ✓ Kako razvijati tim
- ✓ Menadžer kao podrška timu

Trening je namenjen svim onim menadžerim koji su po prvi put preuzeli rukovodeću ulogu ili su prepoznati kao talenti za preuzimanje takve uloge.

Benefiti:

- ✓ Razvoj znanja i veština mladih menadžera za uspešno upravljanje u maloprodajnom objektu
- ✓ Osaživanje mladih menadžera u novoj menadžerskoj ulozi



Manager kao coach



Teme treninga:

- ✓ Uloga menadžera u razvoju ljudi
- ✓ Vrednosti i zamke u razvoju ljudi
- ✓ Kod koga je zadatak? Kako osigurati da se zadatak ne vrati vama.
- ✓ Ugovor kao osnova coachinga.
- ✓ GROW model

Benefiti:

- ✓ Menadžeri sagledavaju svoju ulogu u razvoju članova tima
- ✓ Ovladavanje osnovama coaching metodologije
- ✓ Primena coachinga na primerima tokom treninga



Lideri ne kreiraju
sledbenike, već kreiraju
nove lidere. – Tom Peters

Razvoj Zaposlenih - Situaciono liderstvo



Tokom ovog treninga saznaćete kako da sagledate snage i razvojne oblasti svakog pojedinca u timu. Uspešno rukovođenje razvojem ljudi podrazumeva korišćenje pravih alata koji doprinose većoj motivaciji i efektivnosti zaposlenih u obavljanju svakodnevnih radnih zadataka.

Teme treninga:

- ✓ Uspešno rukovođenje
- ✓ Individualni pristup u rukovođenju timom
- ✓ Alati za razvoj zaposlenih kroz radne zadatke
- ✓ Pristup razvoju zaposlenih u teškim situacijama

Namenjen je onim zaposlenima koji se pripremaju za ulogu rukovodioca, menadžerima koji su odskora u toj ulozi.

Benefiti:

- ✓ Razumevanje važnosti individualnog pristupa u razvoju zaposlenih
- ✓ Upoznavanje sa tehnikama i veštinama za razvoj zaposlenih
- ✓ Mogućnost da se prorade lični primeri i izazovi u razvoju zaposlenih

**„Jednom kad prestanete
da učite, počinjete da
umirete!“ – Albert
Einstein**



Osnove liderstva



Ko sam ja danas kao lider? U kojim sferama se gradim, utičem na zaposlene, organizaciju i okruženje? Tokom treninga postavljamo temelje uspešnog liderstva i oblikujemo pristup jedinstven za svakog učesnika treninga.

Teme treninga:

- ✓ Koncept liderstva
- ✓ Dimenzije liderstva
- ✓ Ko sam ja?
- ✓ Liderstvo u timu
- ✓ Liderstvo u organizaciji
- ✓ Liderstvo u okruženju

**„U životu je najteže
upoznati sebe.“**

- Thales

Trening je namenjen svima onima koji žele da osveste uticaj koji vrše na druge, pre svega zaposlenima koji su prepoznati kao talenti, a onda i menadžerima i liderima koji žele od osnove da grade svoj liderski pristup.

Benefiti:

- ✓ Upoznavanje sa osnovnim konceptima liderstva.
- ✓ Podsticanje samo refleksije na sopstveni vrednosni sistem i liderski pristup.
- ✓ Upoznavanje sa konceptima za razvoj liderstva u timu.
- ✓ Podsticaj za izgradnju lične agende u razvoju sopstvenog liderskog stila.



Upravljanje stresom

Kada neko kaže da je "pod stresom", uglavnom pomislimo da je doživeo nešto neprijatno i da je pod uticajem neke emocije. Medicina nas uči da je stres prirodna pojava koja se događa kada organizam pokušava da se situaciji ili izazovu, a manifestuje se psihičkom ili telesnom patnjom.

Teme treninga:

- ✓ Šta je stres?
- ✓ Da li je on dobar ili loš za vas?
- ✓ Zašto stalno pričamo o stresu?
- ✓ Kako prepoznamo stanje kada smo pod stresom?
- ✓ Šta su najčešći uzroci stresa?
- ✓ Pozitivan i negativna stres u poslovnom okruženju
- ✓ "Burn-out" sindrom

Tokom treninga naučićete da borba sa stresom zahteva aktivan pristup. Pasivan pristup i trpljenje neće smanjiti nervozu i stres. Bićete u prilici da se upoznate sa metodama procene nivoa stresa, kao i da ovladate tehnikama za prevenciju i prevazilaženje stresnih situacija u poslovnom okruženju. Usvajanje pravog stava o stresu učiniće vas jačim i otpornijim, kao i da nam stres omogućava da rastemo, razvijamo se i pronalazimo smisao.

Benefiti:

- ✓ Prepoznavanje veze između naše ličnosti i stresa
- ✓ Koje tehnike upravljanja stresom su nam na raspolaganju
- ✓ Kako da upravljate stresom, umesto da on upravlja vama
- ✓ Strategije suočavanja sa stresom
- ✓ Tehnike relaksacije
- ✓ Kako da stres pretvorite u nešto dobro za rast i razvoj



negativne
prilagodi nekoj životnoj

„Najmoćnije oružje protiv stresa je naša sposobnost da izaberemo jednu misao, a odbacimo drugu.”
- William James



Voditi srcem – Emocionalna inteligencija i liderstvo



Trening je namenjen svima onima koji žele da osveste uticaj koji vrše na druge, menadžerima i liderima koji žele ga ojačaju svoj leaderski pristup ili onima koji su prepozanti kao talenti za leaderske pozicije i žele da ga grade iz osnove. Cilj treninga je postavka temelja uspešnog liderstva i oblikovanje pristup jedinstvenog za svakog učesnika treninga. Tokom treninga učesnici će biti u prilici da se upoznaju sa osnovnim konceptima liderstva, preispitivanjem svoje uloge lidera, prepoznavanjem i razumevanjem osnovnih ličnih emocija i emotivnog odgovora drugih, kao stavljanja fokusa na lični razvoj, uticaja na zaposlene, organizaciju i okruženje.

Teme treninga:

- ✓ Pojam emocija, formula nastanka emocija
- ✓ Osnovne emocije
- ✓ Emocije kao kompas na poslu: prošlost, sadašnjost, budućnost
- ✓ Šta je EQ?
- ✓ EQ u poslovnim odnosima
- ✓ Veštine aktivnog slušanja
- ✓ Fidbek

BENEFITI:

- ✓ Razumevanje sopstvenih emocija i autentičnost na radnom mestu
- ✓ Sagledavanje načina na koji možemo oblikovati svoj emotivni odgovor na radnom mestu.
- ✓ Razumevanje informacija koje dobijamo kroz emocije
- ✓ Upoznavanje sa veštinama koje nam pomažu u razvijanju EQ i razumevanju poslovnih odnosa

„Ljudi poseduju dva uma, dva mozga i dve inteligencije: racionalnu i emocionalnu”
- Daniel Goleman



Timski rad u vreme promene



Cilj treninga je razumevanje značaja formiranja dobrog tima i poboljšanje rezultata poslovanja dobrim rukovođenjem tim timom. Osposobiti polaznike da nauče koncepte vrhunskog upravljanja timom i veštinama koje de tim voditi do dobrih poslovnih rezultata. Prepoznati i naučiti kako da se eliminišu disfunkcije u timu. Krajnji cilj je osposobiti polaznike treninga da dobrim formiranjem, organizacijom i upravljanjem svojim timom doprinesu poboljšanju rezultata celokupne organizacije za koju rade.

Teme treninga:

- ✓ Razumevanje važnosti formiranja dobrog tima
- ✓ Kako formirati dobar tim
- ✓ Shvatanje dobrog definisanja misije, vizije i vrednosti u cilju dobre timske saradnje
- ✓ Poboljšanje upravljanja timom
- ✓ Rešavanje konflikata u timu
- ✓ Davanje *feedback*-a u timu
- ✓ Efikasnije poslovanje organizacije i timova
- ✓ Usavršavanje menadžerskih veština delegiranja i motivisanja
- ✓ Efikasna komunikacija u timu i dobijanje partnerstva
- ✓ Razvoj profesionalnih veština i znanja svog tima, uticaj na tim
- ✓ Razumeti faze formiranja tima
- ✓ Prihvatanje i razumevanje postojanja disfunkcija u timu i rukovođenje njima
- ✓ Upoznavanje sa pojmom Emocionalne inteligencije i njenim značajem u timskom poslovanju
- ✓ Vođenje timskih sastanaka

Trening je namenjen srednjem menadžmentu, prvoj liniji menadžera, specijalistima, tehničkim licima i službama podrške.

BENEFITI:

- ✓ Svaki od polaznika de za vreme predavanja od predavača dobiti jasan *feedback* o načinu svog rada i razmišljanja, kao i o kvalitetima i prednostima koje ima, ali i mestima za poboljšanje i napredak;
- ✓ Polaznici de na završnoj sesiji napraviti akcioni plan koji de primenjivati u daljem radu;
- ✓ Služba ljudskih resursa de nakon treninga od predavača dobiti jasne instrukcije u kom smeru treba da razvija svakog pojedinca ponaosob, a vezano za napredak u procesu poslovanja;
- ✓ Moguć *follow-up* nakon treninga telefonom ili Skypom za svakog od polaznika, kao i sa HR službom.

Coaching 1:1



Individualni coaching podržava izbalansirani razvoj pojedinaca u kompaniji. U poslovnom kontekstu, zaposleni se susreću sa različitim izazovima, i često im je potrebna podrška kako bi prevazišli sopstvena ograničavajuća uverenja ili nekonstruktivne obrasce na radnom mestu.

Tokom `1:1` coaching sesija:

- ✓ Zaposleni imaju priliku da rade fokusirano na individualnim oblastima za razvoj
- ✓ Coaching se realizuje prema dogovorenim razvojnim ciljevima zaposlenog.
- ✓ U odnosu sa coachem zaposleni ima mogućnost da preispita svoja uverenja i izgradi nova rešenja za izazovne poslovne situacije.

Benefiti:

- ✓ Prevazilaženje kontraproaktivnih uverenja i ponašanja koji stoje na putu postizanju izvanrednog radnog učinka
- ✓ Izgradnja konstruktivnih ponašanja koja vode boljim odnosima na radnom mestu i minimiziranju stresa
- ✓ Podrška u kriznim situacijama, ličnim transformacijama ili u preuzimanju novih pozicija.



**Coaching otključava
potencijal ljudi, kako bi
podržao njihov razvoj. –
John Whitmore**



Kultura Feedback-a

Ljudima je važno da znaju kako ih drugi ljudi doživljavaju, šta rade dobro, a šta treba da menjaju kako bi odnosi bili kvalitetniji i doprinos organizaciji veći. Slušanjem, razumevanjem, prihvatanjem, međusobnim uvažavanjem gradimo stubove mostova koji nas spajaju. Međutim davanje, primanje i traženje fidbeka nije uvek tako jednostavno. Tokom ovog treninga saznaćete više o strukturi fidbeka i njegovom uticaju na razvoj ljudi. Koje vrste fidbek tehnika su prikladne za određenu situaciju i koji je njihov krajnji efekat?

Teme treninga:

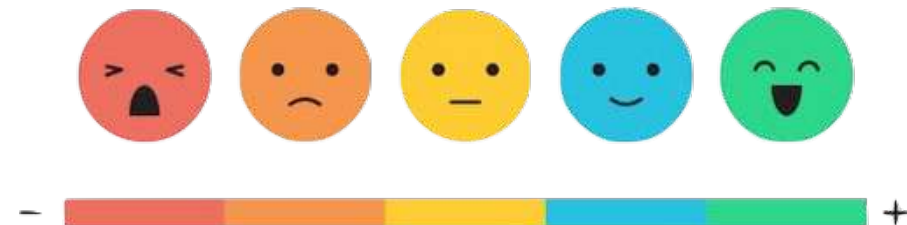
- ✓ Zašto je fidbek važan u organizaciji?
- ✓ Koje vrste fidbeka postoje?
- ✓ Šta čini zlatnu trijadu fidbeka?
- ✓ Tehnike davanja i primanja fidbeka

„Fidbek je doručak šampiona“
- Ken Blanchard

Namenjen je tim liderima, menadžerima, direktorima, pojedincima koji žele da primenom tehnika fidbeka unaprede komunikaciju i odnose sa kolegama.

Benefiti:

- ✓ Podizanje svesti o važnosti fidbeka
- ✓ Upoznavanje sa vrstama fidbeka
- ✓ Razumevanje zlatne trijade fidbek kroz vežbu
- ✓ Primena tehnika davanja i primanja fidbeka kroz vežbe



Prodajni koraci



Tokom treninga učesnici će proširiti svoja saznanja o sledećim temama:

- ✓ Osnove prodajnog procesa
- ✓ Način komunikacije sa različitim tipom kupaca
- ✓ Prodajni pristup kroz praćenje strategije
- ✓ Prodajni levak, kako ga formirati i kako voditi potencijalen klijent kroz njega
- ✓ 'Golden silence' kao alat u prodaji
- ✓ Analiza potencijala kod klijenta i brzo donošenje odluka

BENEFITI:

- ✓ Interaktivni pristup
- ✓ Svi primeri koji se koriste tokom treninga su konkretni i realni slučajevi koje polaznici donose iz poslovnog okruženja
- ✓ Kviz znanja

Ne trošite vreme na objašnjenja, ljudi slušaju samo ono što žele da čuju. – Paolo Koeljo



Veštine podučavanja - Trening za trenere



Tokom treninga učesnici će proširiti svoja saznanja o sledećim temama:

- Uloga i veštine trenera u organizaciji
- Karakteristike učenja odraslih
- Kako skrojiti trening po meri ciljne grupe?
- Odabir metodologije koja podstiče učenje
- Izvođenje efektnog treninga
- Praćenje efekata i unapređenja treninga/trenera

BENEFITI:

- **Učenje po modelu treninga koji se pohađa**
- **Oblikovanje uloge internog trenera**
- **Alati i tehnike za pripremu uspešnih trening intervencija**
- **Osnaživanje trenera za samostalnu pripremu i izvođenje treninga**

Sales Capability



Efekat treninga je da kompanija u prodaji dobija veliki broj pojedinaca osposobljenih da usavrši i sinhronizuje aktivnosti unutar svojih timova i sa svojim zaposlenima, ali i sa klijentima i kupcima, bez obzira da li se radi o B2B ili B2C prodaji. Na treningu se naročito akcenta stavlja na timski rad i timsku saradnju. Poboljšava se motivacija i samomotivacija prodajnih timova i pojedinaca u njima. Polaznici su osposobljeni da samostalno, na najbolji profesionalni način vode prodajne sastanke i upravljaju njima, prihvataju i iniciraju promene u prodajnom procesu, a prateći savremena dešavanja na tržištu i kod konkurencije.

Teme treninga:

- ✓ Razumevanje značaja važnosti dobre pripremljenosti, edukacije i utreniranosti prodajnog osoblja
- ✓ Uspešno sprovođenje svih zacrtanih ciljeva u prodaji
- ✓ Razumevanje na najbolji mogući način kupca i njegove potrebe
- ✓ Motivisanje sebe i drugih u prodajnom procesu
- ✓ Prepoznavanje značaja dobre osposobljenosti za prodajno pregovaranje
- ✓ Razumevanje važnosti verbalne i neverbalne komunikacije u prodajnom procesu
- ✓ Razumevanje i prihvatanje važnosti i neophodnost rada u grupi

Trening je namenjen srednjem menadžmentu, prvoj liniji menadžera, specijalistima, tehničkim licima i službama podrške.

Benefiti:

- ✓ Efekat treninga je da kompanija u prodaji dobija veliki broj pojedinaca osposobljenih da usavrši i sinhronizuje aktivnosti unutar svojih timova i sa svojim zaposlenima, ali i sa klijentima i kupcima, bez obzira da li se radi o B2B ili B2C prodaji. Na treningu se naročito akcenta stavlja na timski rad i timsku saradnju.
- ✓ Poboljšava se motivacija i samomotivacija prodajnih timova i pojedinaca u njima. Polaznici su osposobljeni da samostalno, na najbolji profesionalni način vode prodajne sastanke i upravljaju njima, prihvataju i iniciraju promene u prodajnom procesu, a prateći savremena dešavanja na tržištu i kod konkurencije.

Upravljanje promenama



Cilj treninga je da se polaznici upoznaju sa važnosti prihvatanja promena, njihovog iniciranja i sprovođenja u organizaciji. Osvestiti svakog polaznika treninga da su promene neminovne, ali i neophodne u svakoj savremenoj organizaciji, ali takođe i da su otpori neizbežni, te se sa njima treba na što lakši način nositi. Osposobiti ljude da samostalno u praksi prolaze kroz faze upravljanja promenama i implementiraju iste u organizaciji.

Teme treninga:

- ✓ Uspešno prihvatanje neminovne promene u organizaciji i okruženju
- ✓ Razumevanje značaja analize rizika i uvođenja konstantnih i kontinuiranih promena u svojim timovima
- ✓ Prihvatanje promena kao dobre prilike za unapređenje poslovnih rezultata
- ✓ Prepoznavanje značaja uvođenja promena i učenje kako da se te promene pravilno implementiraju
- ✓ Razumevanje faza implementacije promena kao i opasnosti koje prete u svakoj od faza
- ✓ Mogućnost iniciranja inovativnih modela uvođenja promena
- ✓ Uvid u značaj timskog rada u procesu uvođenja promena
- ✓ Savladavanje otpora promenama i osposobljavanje ljudi da promene prihvataju i sami ih iniciraju

Trening je namenjen srednjem menadžmentu, prvoj liniji menadžera, specijalistima, tehničkim licima i službama podrške.

Benefiti:

- ✓ Nakon treninga organizacija dobija ljude koji su ohrabreni i stimulisani da ne pružaju otpor promenama već da ih i sami iniciraju i uvode u organizaciju. Posle treninga svi polaznici de razumeti koliko je važno da smanje ili potpuno eliminišu otpor promenama, kako kod sebe tako i kod svojih zaposlenih.
- ✓ Po završetku programa polaznici su motivisani i stimulisani da samostalno iniciraju i uvode promene u svojoj organizaciji, bilo da se radi o promeni procesa, procedura, proizvoda, usluga, samog načina funkcionisanja poslovanja.
- ✓ Na ovaj način organizacija dobija daleko bolje poslovanje i ostvaruje mnogo bolje rezultate u odnosu na kompanije koje nisu okrenute promenama i kod kojih ljudi ne razumeju njihovu važnost.



Strateško razmišljanje

Cilj treninga je da se polaznici upoznaju sa važnosti strategije i strateških pitanja u organizaciji, da razumeju koliko je bitno kaskadirati strategiju kroz celu organizaciju do najnižih njenih jedinica i u to kaskadiranje uključiti sve zaposlene. Pored toga, cilj je da se polaznicima prikažu različite strateške opcije u poslovanju, u zavisnosti od ljudi koje ima, položaja organizacije na tržištu i od razvijenosti samog tržišta.

Teme treninga:

- ✓ Razumevanje značaja misije, vizije, vrednosti kao i značaj donošenja dobrih strateških odluka za organizaciju
- ✓ Razumevanje i prihvatanje uloge strateškog menadžmenta kao jednog od najbitnijih faktora za uspeh organizacije
- ✓ Upoznavanje se sa ulogom i značajem savremenih koncepata strateškog menadžmenta
- ✓ Prepoznavanje značaja i primene ključnih indikatora performansi (*Key Performance Indicators* – KPIs) za ostvarenje misije, vizije i strateških ciljeva moderne organizacije
- ✓ Razumevanje i uspešno učestvovanje u kaskadiranju strategije kroz organizaciju
- ✓ Razumevanje važnosti poznavanja različitih strateških opcija u poslovanju
- ✓ Prepoznavanje situacije u svojoj kompaniji i definisanje najboljeg strateškog pravca
- ✓ Donošenje odluke o organskom ili neorganskom rastu svoje kompanije
- ✓ Razumevanje i prihvatanje važnosti i neophodnosti rada u grupi pri donošenju odluka vezano za strategiju
- ✓ Uspešno i aktivno učestvovanje i sprovođenju u delo strategije kompanije i strategije svoje poslovne jedinice

Trening je namenjen srednjem menadžmentu, prvoj liniji menadžera, specijalistima, tehničkim licima i službama podrške.

Benefiti:

- ✓ Nakon treninga organizacija dobija ljude koji su strateški orijentisani i koji razumeju važnost strategije i strateških pitanja. Polaznici programa su osposobljeni da prepoznaju u kom smeru bi organizacija mogla i trebala da se krede i da li ona treba da raste interno ili eksterno (organski ili neorganski rast).
- ✓ Ono što program pruža, a jedinstveno je u poređenju sa svim drugim programima ovog tipa, jeste prikaz kaskadiranja strategije kroz celu organizaciju i važnost svakog pojedinca u tom kaskadiranju. Koristi se Kaplan-Norton-ova metodologija *Balanced Scorecard* – Balansiranih merila performansi, definisanja i kaskadiranja ciljeva bazirana na ključnim indikatorima performansi – KPIs. Polaznici su osposobljeni da samostalno definišu ključne indikatore za sebe, svoje zaposlene i svoje timove i upravljaju tim indikatorima, a sve u cilju boljeg upravljanja poslovanjem.

Leadership Development Program



Razvoj lidera ide ruku pod ruku sa transformacijom organizacione kulture. Ispostavlja se da najveće organizacione transformacije zahtevaju transformaciju samih lidera. Razvojni program za lidere je kreiran za potrebe srednjeg menadžmenta i top menadžmenta. Podrazumeva jednogodišnji razvojni program kreiran prema metodologiji 70 20 10.

Segmenti razvojnog programa:

1. Inicijalna procena (u zavisnosti od potreba kompanije Thamento test ličnosti, 360, procena kompetenci)
2. Realizacija Individualnih fidbek sesija sa liderima, kao i postavka Individualnih razvojnih planova
3. Dizajn razvojnog programa prema potrebama lidera.
4. Razvojni program uključuje maksimalno 6 treninga. Teme treninga se definišu o odnosu na rezultate procene iz segmenta 1. Razvojni program se realizuje u kombinaciji sa individualnim coachingom.
5. Procena na kraju razvojnog programa, fidbek sesija sa revizijom individualnog razvojnog plana. Evaluacija programa.

Benefiti:

- ✓ Razvoj svesti o sebi, sopstvenom stilu liderstva
- ✓ Razvoj targetiranih veština
- ✓ Izgradnja kohezije grupe kroz rad na zajedničkim primerima iz poslovanja.
- ✓ Podsticanje kulture fidbeka.



**Najmoćniji alat koji imaš
kao lider je tvoj lični
primer. – John Wooden**

Talent Development Program



Razvoj talenata je program u kome je akcenat na prepoznavanju i individualnom razvoju potencijala talenata. Program traje minimum godinu dana.

Program se najčešće sastoji iz 4 segmenta:

1. Procena Talento; individualne fidebke sesije sa fokusom na prepoznavanju sopstvenih potencijala i oblasti za razvoj; i postavka Individualnih razvojnih planova
2. Dizajn Tailor made razvojnog programa, koji uključuje kombinaciju treninga, radionica, mentorstva, u zavisnosti od ishoda segmenta
3. Realizacija razvojnog programa (treninzi, mentorstvo, radionice). Program uključuje i trening za buduće mentore koji će preuzeti ulogu mentora talentima.
4. Procena Talento, review postavljenih razvojnih planova, evaluacija uspeha.

Benefiti:

- ✓ Razvoj svesti o sebi, snagama i oblastima za razvoj
- ✓ Razvoj targetiranih veština
- ✓ Razvoj stručnih znanja i liderstva kroz razvoj sa mentorom
- ✓ Podsticanje kulture fidebeka.



Vaši talenti određuju šta možete raditi. Vaša motivacija određuje koliko ćete uraditi. Vaš stav određuje koliko dobro ćete to uraditi. – Lou Holz



Thank you

Kontaktirajte Nas



www.hrxcel.rs

hrxcel