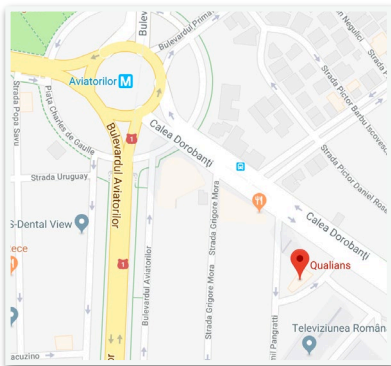




Upgrade Your Gameplay

Cursuri Deschise

2019



La Qualians Learning Centre
str. Ermil Pangrati nr.30A
București

Cuprins

Business Presentations	3
Communication Skills	4
Emotional Intelligence	5
Finance for Non-finance	6
Influence & Persuasion	7
Liderul EQlibrat	9
Negociere Profitabilă	10
Practical Leadership	11
Project Management	12
Prosci Change Management Certification Program	13
Public Speaking. Advanced	15
Time Manager	16
Train the Trainers	17
Vânzare Consultativă	18
Date si tarife	19

Cursurile prezentate in aceasta brosură, precum si alte tematici, pot fi organizate si in varianta in-company pentru grupe formate exclusiv din angajati ai unei companii.

Pentru detalii, va rugam sa ne contactati la office@qualians.com, sau la 021 319 77 10

Business Presentations



Una dintre cele mai mari temeri ale oamenilor, chiar mai puternica decat frica de cutremure sau de accidente, este teama de a vorbi in public. Iar domeniul afacerilor presupune relationare permanenta, care sa stabileasca parteneriate favorabile. Pentru aceasta este nevoie de o buna comunicare si un control relaxat al conversatiilor, idee cu care doar putini oameni se simt confortabil. Cat de usor va este să vorbiti relaxat si cu convingere in fata privirilor atintite asupra dumneavoastra? Sa atrageti si sa mentineti viu interesul audientei pe toata durata prezentarii? Sa folositi limbajul corpului pentru a va sustine si a da impact mesajului pe care il transmiteti?

Cui se adreseaza:

Cursul se adresează tuturor persoanelor care vorbesc in fata unei audiente, care doresc sa o faca relaxat si cu convingere, astfel incat sa dea un impact cat mai puternic mesajului pe care il transmit. Nu este necesara o pregatire anterioara specifica pentru intelegerea conceptelor predate si exemplificate.

Obiective:

Dacă va aflati in situatia de a face o prezentare clientilor, echipei, conducerii sau actionarilor, familiei, cursul va va ajuta sa:

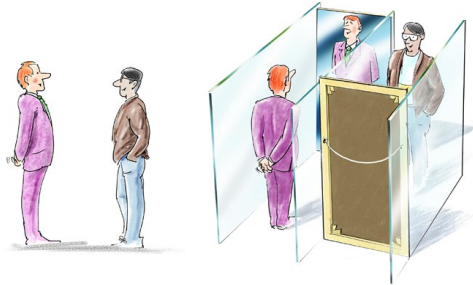
- Faceți o prezentare clara, convingatoare si memorabila;
- Va controlati emotiile de dinaintea si din timpul prezentarilor;
- Utilizati eficient contactul vizual, limbajul trupului, tonalitatea vocii;
- Creati impact prin designul si formatul prezentarii;
- Transmiteti o imagine profesionala;
- Va atingeti scopul prezentarii, fie ca vindeti, promovati, convingeti, informati sau instruiti.

Programul include:

- Pregatirea prezentarii;
- Abilitati cheie de comunicare – verbale si nonverbale;
- Tehnici de implicare a audienței, cu exercitii practice
- Folosirea eficace a suporturilor vizuale;
- Vocea – ton si varietate; Reguli de aur pentru o prezentare excelentă;
- Cum sa conduceti cu succes o sesiune de intrebari si raspunsuri.

Fiecare participant va sustine doua prezentari video inregistrate si analizate de grup si de trainer.

Communication Skills



Programul pleaca de la premiza că "Nu există rețete de comunicare". Un bun comunicator știe să-și adapteze comportamentul in functie de particularitatile și de preferințele interlocutorului. Profilul comunicational si paradigmele ne diferentiaza in mod semnificativ. De asemenea, in multe situatii de viata raspundem impulsurilor naturale de comportament si comunicare, agresive sau submisive.

Cui se adreseaza:

Seminarul se adreseaza oricarei persoane care doreste sa-si imbunatateasca abilitatile de a relationa cu oamenii din jur.

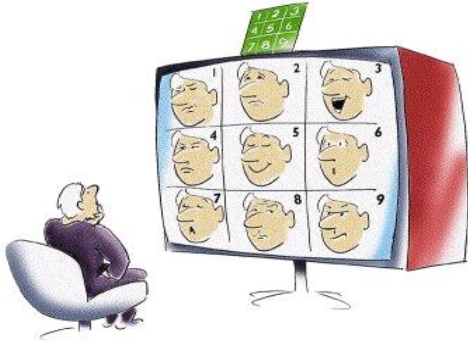
Obiective:

Programul isi propune sa ajute participantii sa identifice calea de comunicare in relatia cu alte persoane, sa isi exprime nemulțumirea sau critica intr-un mod pozitiv, sa isi faca cunoscute intentiile direct si clar si sa ceara ceea ce doresc, dar fara a-i ofensa pe ceilalti. Totodata, cursantii vor intelege generic procesul comunicarii si ceea ce il poate face sa esueze, isi vor recunoaste propriul profil comunicational, tendintele catre agresivitate sau pasivitate si vor invata sa foloseasca o gama de tehnici pentru gestionarea conflictelor, evitand escaladarea acestora.

Programul include:

- Identificarea si abordarea profilurilor comunicationale;
- Principalele bariere de comunicare, tehnici de evitare a acestora;
- Body language, rol in comunicarea fata in fata;
- Descrierea de tipuri comportamentale: direct/indirect, agresiv, pasiv, asertiv;
- Asertivitatea, modalitate de comunicare in business;
- Tehnici ale exprimarii asertive;
- Feedback negativ prin asertivitate;
- Niveluri de ascultare in comunicarea directa;
- Deschiderea de canale de comunicare prin "rapport"

Emotional Intelligence



Intr-o epoca in care timpul nu prea mai lasa loc construirii unor relatii personale durabile si in care suntem condusi de tot felul de emotii pe care nu prea stam sa le analizam sau controlam, calitatea vietii emotionale devine o problema pentru persoanele cu o agenda incarcata. Seminarul abordeaza importanta cunoasterii propriei persoane si prezinta o serie de informatii si tehnici care ne folosesc pentru a face ca sentimentele si emotiile sa lucreze pentru noi si nu impotriva noastra.

Cui se adreseaza:

Programul se adresează persoanelor care doresc să-și controleze eficient propriile emoții, astfel încât să poată menține relații bune cu ceilalți. Nu este necesară o pregătire anterioară specifică pentru înțelegerea conceptelor predate și exemplificate.

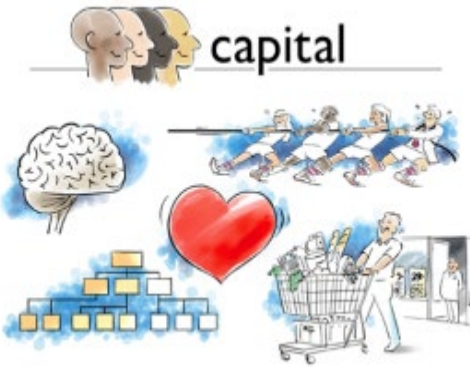
Obiective:

În urma participării la acest program veți putea să vă dirijați energia în direcția pe care dumneavoastră o alegeți, veți putea fi mai puțin impulsivi. Veți înțelege ce anume vă motivează și veți reuși să vă automotivați într-o mai mare măsură pentru a obține rezultate mai bune. În plus, veți ști cum să încurajați sau să criticați un coleg/prieten, astfel încât relația să se îmbunătățească, precum și să folosiți inteligent emoțiile atât la locul de muncă, cât și în viața personală, pentru a obține performanțe de excepție. Gestionarea inteligenței emoționale vă va ajuta să rezolvați problemele prin înțelegerea empatică a sentimentelor celorlalți.

Programul include:

- Legătura dintre inteligența și succesul în viață;
- O nouă perspectivă asupra inteligenței: de la IQ la EQ;
- Recunoașterea și constientizarea propriilor emoții – tipuri de emoții;
- Gestionarea emoțiilor distructive: gelozia, furia, invidia, dezamăgirea;
- Exprimarea gândurilor, sentimentelor și convingerilor în mod asertiv;
- Automotivarea: moduri de a ne identifica și folosi din plin propriile surse de energie;
- Recunoașterea emoțiilor celorlalți – empatie și abilitatea de a asculta pentru a construi încredere;
- Gestionarea rețelei de relații interpersonale;
- Plan de acțiune personal pentru îmbunătățirea EQ.

Finance for Non-finance



Modulul introduce și clarifică o serie de concepte din domeniul financiar, pornind de la noțiuni de bază ale contabilității financiare și construind progresiv cunoștințele necesare înțelegerii unor situații financiare mai complexe, schițe de buget etc. Cunoștințele asimilate vor permite participanților să comunice eficient și productiv cu profesioniștii din domeniul financiar.

Obiectivul principal al acestui seminar este ca participanții la curs să înțeleagă conceptele economice de bază, să interpreteze situațiile financiare elaborate de companii din diverse arii de activitate, să învețe tehnicile de evaluare a investițiilor, inclusiv a diversilor indicatori economici.

Cui se adresează:

Acest modul se adresează managerilor și specialiștilor care nu au experiență în domeniul financiar-contabil, dar care utilizează sau vor utiliza aceste concepte și doresc să înțeleagă și să interpreteze documente financiare și să utilizeze analiza indicatorilor financiari pentru definirea strategiilor companiei.

Obiective:

Acest curs prezintă într-un limbaj accesibil noțiuni de bază și concepte aplicate din finanțe și contabilitate iar modalitatea de abordare, care include, pe lângă predare, și studii de caz și discuții de grup, face din orele de training o intensă experiență de învățare cu aplicabilitate practică imediată. Cazurile prezentate și discutate vor beneficia de comentariile celor direct implicați iar interrelaționarea directă cu ceilalți participanți, care reprezintă industrii diverse, este un bonus care nu trebuie subestimat.

Programul include:

- Înțelegerea și analizarea principalelor situații financiare;
- Contabilitate și raportare;
- Bilanțul contabil;
- Contul de profit și pierdere;
- Situația fluxului de numerar;
- Metode de control al costurilor și controlul capitalului circulant;
- Bugetare și previzionare.

Nu este necesară o pregătire anterioară specifică pentru înțelegerea conceptelor predate și exemplificate.

Influence & Persuasion

În fiecare zi există nevoia de a-i convinge pe ceilalți în legătură cu ideile, propunerile, serviciile sau produsele noastre. Cu toate acestea, oamenii nu sunt atât de ușor de influențat și de convinși. Aceștia sunt ființe complexe, imprevizibile și, uneori, chiar încăpățânate și refractare.

De aceea, cunoștințele legate de psihologia influențării și persuasiunii sunt necesare oamenilor de succes pentru a-și atinge obiectivele și a câștiga acceptarea, încrederea și respectul celor cu care interacționează.

Pe scurt, a fi persuasiv se referă la a avea atitudinea potrivită și a deține tehnicile utile influențării și convingerii celorlalți.

Cui se adresează:

Programul se adresează tuturor celor care vor să-și dezvolte puterea de convingere, fie că lucrează în management, vânzări, marketing, publicitate, politică sau în orice domeniu în care succesul este strâns legat de abilitatea de a fi persuasiv.

Obiective:

Acest curs prezintă într-un limbaj accesibil noțiuni de bază și concepte aplicate din finanțe și contabilitate iar modalitatea de abordare, care include, pe lângă predare, și studii de caz și discuții de grup, face din orele de training o intensă experiență de învățare cu aplicabilitate practică imediată. Cazurile prezentate și discutate vor beneficia de comentariile celor direct implicați iar interrelaționarea directă cu ceilalți participanți, care reprezintă industrii diverse, este un bonus care nu trebuie subestimat.

În urma acestui workshop intensiv și interactiv, participanții vor învăța:

- Ce sunt influențarea, persuasiunea și manipularea?
- Cum funcționează persuasiunea?
- Cum să identifici oamenii, rolurile acestora și și comportamentele de care ai nevoie pentru a-ți atinge obiectivele?
- Persuasiunea rațională și persuasiunea emoțională
- Cum să-ți formulezi mesajul persuasiv ținând cont de modul în care funcționează motivația umană?
- Cum să te folosești de „frica de pierdere” pentru a fi convingător?
- Gândirea sistematică vs. gândirea euristică
- Cele 6 principii psihologice universale ale influenței
- Care este atitudinea potrivită pentru a fi convingător?
- Câte opțiuni și informații să oferi pentru a facilita luarea unei decizii?
- Cum să reduci anxietatea decizională?
- Cum să-ți construiești credibilitatea?

- Care sunt formele rezistenței la persuasiune și cum pot fi acestea depășite?
- Ce sunt reactanța psihologică și disonanța cognitivă?
- Cum să construiești sistematic un mesaj convingător?
- Care sunt cele mai folosite 9 tactici de influențare și persuasiune? De la 1. „Logica” la 9. „Utilizarea forței”.
- Cum să recunoști și cum să te aperi de cele mai frecvent întâlnite tactici, tehnici, trucuri și strategii de manipulare ?

Liderul EQlibrat

Leadershipul este despre inspirație, motivație și viziune. El presupune influențarea oamenilor în direcția atingerii obiectivelor individuale, ale echipei și ale organizației.

Performanța efectivă a unui grup de oameni talentați, inteligenți și competenți profesional este puternic dependentă de capacitatea acestora de a lucra armonios împreună. Pentru ca acest lucru să se întâmple, liderii competenți știu că trebuie să gestioneze cu înțelepciune emoțiile și relațiile din echipele lor.

Emoțiile sunt forța motrică a oamenilor. Poți conduce oamenii în măsura în care poți să le gestionezi emoțiile.

Cui se adresează:

Programul se adresează tuturor celor care vor să-și dezvolte competențele de leadership prin perfecționarea abilităților de inteligență emoțională.

În urma acestui workshop intensiv, participanții vor învăța:

- Cum influențează munca emoțională rezultatele unei organizații?
- De ce competența emoțională este chiar mai importantă decât cea profesională în cazul liderului unui grup?
- Care este rolul emoțional al liderului?
- Cum se manifestă liderii toxici emoțional?
- Impactul unui leadership toxic
- Competențele emoționale ale liderului „EQlibrat” - test individual de inteligență emoțională
- Conștientizarea de sine a liderului
- La cheremul emoțiilor - de ce emoțiile pot domina rațiunea?
- Stăpânirea de sine - principiile autocontrolului
- Te simți bine atunci când gândești corect!
- Identificarea și eliminarea distorsiunilor de raționament
- Liderul „EQlibrat”, emoțiile și managementul relațiilor cu echipa sa
- Ce să fac cu emoțiile celorlalți?
- Ce este și cum se manifestă contagiunea emoțională?
- Ce să faci și ce să eviți dacă vrei să ai o echipă „EQlibrată”?
- Critica eficientă și comunicarea non-violentă

Negociere Profitabilă

Oricine poate obtine un "deal" daca ofera concesi, insa in piata de astazi nu iti poti permite intotdeauna sa faci asta.

Jocul poate fi schimbat, iar negocierea poate deveni o discutie cooperanta, astfel incat chiar si cei mai duri parteneri vor dori sa mentina colaborarea cu tine si iti vei mentine si profiturile.

Cui se adresează:

Desi cursul este in principal creat pentru oamenii de vanzari, achizitii, procurement, key accounts si manageri este in esenta potrivit pentru orice profesionist implicat in negocierea comerciala.

Obiective:

Acest curs ofera cele mai noi metode de negociere, intr-o sesiune sustinuta de un negociator experimentat. De asemenea, participantii vor identifica noi unghiuri din care sa analizeze gandirea si comportamentul partenerilor de negociere, precum si metode practice pentru a face fata presiunii si a-si mentine marjele de profit.

Programul include:

- Structura unei negocieri de success: de la pre-planning la follow-up;
- Pregatirea negocierii – studiile arata ca rezultatul e adesea decis inainte de a se ajunge la masa negocierii;
- Tehnici de logica si psihologie pentru planificarea si realizarea negocierii;
- Recunoasterea tacticilor folosite de profesionistii in achizitie si pregatirea contra-masurilor;
- Reactia la "pozitionarea initiala" a persoanei si intelegerea prioritatilor lor, dorintelor si nevoilor lor;
- Evaluarea efecului concesiilor si a variabilelor existente in negociere, pentru a ajunge la un rezultat comercial viabil;
- Intelegerea "avantajului in negociere" si folosirea lui in mod etic;
- Role – plays pentru identificarea punctelor slabe si punctelor forte din stilul personal de negociere;
- Obtinerea unei situatii de win-win si mentinerea celor mai bune relatii.

Practical Leadership



Leadership este privilegiul de a îmbunătăți viețile și performanțele celorlalți, de a forma noi lideri și de a-i orienta către un scop comun. Un lider eficient și care să inspire încredere trebuie să consolideze o relație specială cu cei din jur, fondată pe respect și corectitudine. Iar rezultatele cele mai bune le poate obține cunoscându-și mai bine echipa și propriile capacități de coordonare. Cursul vine în sprijinul managerilor cu instrumente practice, culese din experiența internațională de peste treizeci de ani a TMI în lucrul cu diferite organizații, instrumente verificate și aplicate cu succes și în România.

Cui se adresează:

Cursul se adresează cu precădere managerilor sau tuturor celor care conduc, supervizează sau coordonează o activitate în care sunt implicați oameni. Nu este necesară o pregătire anterioară specifică pentru înțelegerea conceptelor predate și exemplificate. Experiența în lucrul cu oameni aduce un plus de valoare și relevanță conceptelor prezentate.

Obiective:

Participanții la acest curs vor obține cunoștințele necesare pentru a putea să își cunoască și să-și motiveze mai bine echipa, pentru a putea stabili obiectivele individuale și de grup, pentru a-și supraveghea comportamentul în relație cu diferite tipuri de persoane, pentru a câștiga și păstra angajamentul oamenilor, pentru a delega responsabilitățile potrivite oamenilor potriviți, la momentul potrivit, precum și pentru a optimiza timpul de muncă. Toate acestea sunt subordonate scopului general de obținere a performanței individuale și colective.

Programul include:

- Leadership și management – două sisteme de acțiune complementare;
- Stiluri manageriale;
- Niveluri de inițiativă;
- De la grup la echipă – etapele formării unei echipe;
- Comportamentul potrivit al liderului față de categorii diferite de oameni din echipă – modelul CAN-WILL;
- Delegarea ca instrument de management – sarcini și responsabilități;
- Motivarea și dezvoltarea oamenilor din echipă: feedback, sfaturi sau coaching;
- Relațiile interpersonale - recunoaștere, recompense, dezaprobări.

Project Management



Vehicolul cu ajutorul căruia organizațiile implementează schimbările la diferite niveluri îl reprezintă proiectele, de succesul cărora ajunge să depindă în bună măsură dezvoltarea susținută a unei companii. Interacționând în cadrul acestui curs, participanții vor câștiga o imagine de ansamblu asupra unui proiect de succes și vor dobândi tehnici și instrumente relevante prin care să lucreze împreună, să planifice, să comunice, să aloce eficient resurse și să monitorizeze buna desfășurare a unui proiect. Noile teorii de organizare a proiectelor arată că

fiecare persoană implicată este responsabilă în mod egal de succesul proiectului. Acest curs vă oferă instrumentele necesare pentru a echilibra sarcinile și oamenii, pentru a aloca în mod optim resursele și pentru a vă asigura că punctele tari ale fiecărui membru al proiectului sunt folosite la capacitate maximă.

Cui se adresează:

Cursul se adresează celor care sunt implicați în proiecte, fără a avea educație în managementul proiectelor. Nu este necesară o pregătire anterioară specifică pentru înțelegerea conceptelor predate și exemplificate.

Obiective:

În urma acestui curs va crește capacitatea participanților de a identifica rolurile și responsabilitățile tuturor celor din echipa unui proiect, de a determina etapele și procesele de luare a deciziilor, de a folosi instrumente de măsurare și înregistrare a progresului unui proiect. Participanții vor reuși să facă față cu succes provocărilor comunicării inter-funcționale și multidisciplinare, să folosească mai eficient timpul și alte resurse afectate pentru proiect, să formeze și să conducă o echipă în vederea realizării cu succes a unui proiect, și să răspundă mai bine așteptărilor celor din jur.

Programul include:

- Definirea unui proiect și caracteristicile proiectelor de succes;
- Factori de risc într-un proiect: brainstorming negativ;
- Etapele unui proiect;
- Definirea obiectivelor unui proiect: Drill Down Technique;
- Modele de planificare – implementare;
- Instrumente de lucru în elaborarea și implementarea proiectelor: GRID Analysis, Work Breakdown Structure, Fișa Gantt și tabelul RASID;
- Desfășurarea ședințelor de proiect;
- Evaluarea proiectului și salvarea know-how-ului dobândit;
- Aplicație practică.

Prosci Change Management Certification Program

Participants will gain the knowledge, skills and tools to drive successful change initiatives. During this three-day experiential learning program, they will apply holistic change management methodology to a current project. They will leave with a change management plan designed to effectively manage change and enhance project results.

Cui se adresează:

The Prosci Change Management Certification is ideal for those responsible for driving change. Participants are predominantly in the following roles:

- Change leaders
- Project managers
- IT professionals
- Project team members
- Change management practitioners
- Continuous improvement specialists
- Human Resource business partners
- Organization development professionals

Objective:

By completing the Prosci Change Management Certification, participants will:

- Understand the fundamentals of change and change management
- Understand how effective change management improves organizational results
- Articulate the value of change management to peers and leaders with a presentation on the business case for change management
- Walk away with a change management plan
- Learn to apply the Prosci 3-Phase Process change management methodology to a real project
- Learn how to apply the Prosci ADKAR Model to facilitate individual change
- Achieve certification in the Prosci change management methodology
- Gain access to Prosci change management tools
- Earn HRCI, PMI and CCMP credits

Programul include:

Day 1:

- Why change management?
- The ROI of effective change management
- The Prosci ADKAR® Model
- 7 concepts of change
- Preparing for change: assessing change readiness

Day 2:

- Preparing for change: building team structure and assessing sponsorship
- Managing change: creating customized communication and sponsorship plans
- Executive project plan presentations

Day 3:

- Managing change: creating coaching, training and resistance management plans
- Reinforcing change
- Exam & graduation

Course Materials:

- Program workbook, assessments and handouts
- Best Practices in Change Management
- Employee's Survival Guide to Change
- Change Management: the People Side of Change
- ADKAR: A Model for Change
- One-year subscription to the Prosci Practitioner eToolkit

Public Speaking. Advanced



Abilitatile de prezentare devin tot mai importante pentru succesul profesional, atat pentru cei din companiile mari cat si pentru antreprenori. A sti sa atragi si sa mentii atentia participantilor, sa identifici mesajul cel mai potrivit si sa-l transmitsi intr-un mod clar si memorabil reprezinta, laolalta, un atu tot mai valoros. Acest curs iti ofera ocazia unui salt important in calitatea prezentarilor pe care le sustii.

Cui i se adreseaza cursul:

Celor care prezinta frecvent si vor sa devina mai buni si mai eficienti si celor care sustin prezentari cu miza mare. Cursul este recomandat celor care au parcurs deja un curs de abilitati de prezentare, nu neaparat sustinut de Qualians / TMI.

Este necesara trimiterea inregistrarii video a unei prezentari reale, de 3-10 minute (sau un pasaj dintr-una mai mare), catre trainer cu cel putin o saptamana inainte de curs.

Obiective:

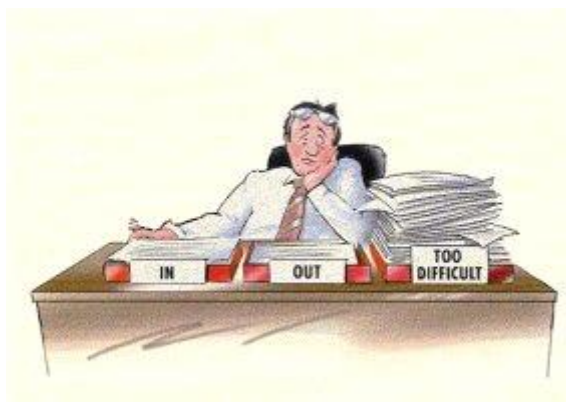
Urmarim cresterea semnificativa a doi indicatori prin acest curs:

1. Impact. Adica atingerea intr-o masura mai mare a obiectivelor prezentarii de catre cel care o sustine.
2. Memorabilitate. Oamenii participa la multe prezentari intr-un an. Vrem ca prezentarile participantilor sa se numere printre cele pe care oamenii le vor tine minte. In sens bun, desigur ;)

Programul include:

- Claritate pentru impact: stabilirea corecta a obiectivelor prezentarii;
- Pregatire eficienta: lucruri de facut si de evitat;
- 5 componente ale unei introduceri excelente;
- Anticipari, tranzitii, portite si alte tehnici pentru un parcurs prietenos al prezentarii;
- Atragerea si mentinerea atentiei participantilor de-a lungul prezentarii;
- Slides: 4 reguli pentru un design mai atractiv. Cine foloseste frecvent slides este invitat sa vina cu laptop la curs, pentru a putea exersa imediat cele discutate.
- 3 cerinte pentru o incheiere valoroasa;
- Alte sfaturi in functie de asteptarile si nevoile participantilor;
- Feedback la prezentarea trimisa in avans;
- O prezentare in fata participantilor, cu feedback imediat;
- O serie de alte exercitii pe marginea subiectelor discutate.

Time Manager



Poate una dintre cele mai mari provocari ale oamenilor azi este aceea de a-si stabili si respecta prioritatile, astfel incat sa armonizeze viata profesionala si cea personala. Pentru a va eficientiza timpul, cursul ofera sugestii de aplicatii de management bazate pe sistemul Time Manager, dezvoltat de TMI in ultimii 40 de ani, sistem care si-a dovedit eficacitatea in cazul milioanei de utilizatori. Time Manager este un curs actual care imbina principiile si tehnicile acumulate din experienta de-a lungul anilor cu viata digitala din vremurile de astazi, astfel incat obiectivele atat in plan profesional, cat si personal sa aiba

mult mai multe sanse sa se indeplineasca.

Cui se adreseaza:

Modulul Time Manager se adreseaza oricui isi doreste sa valorifice din plin fiecare zi, sa-si delimiteze si sa urmareasca prioritatile, sa-si organizeze mai bine viata digitala si sa obtina rezultate foarte bune atat in viata profesionala cat si in plan personal.

Obiective:

In urma acestei sesiuni, participantii vor obtine o imagine de ansamblu asupra vietii lor si vor invata cum sa se concentreze pe lucrurile cu adevarat importante prin:

- Stabilirea unor obiective realiste si provocatoare, atat la nivel profesional cat si personal;
- Definirea si respectarea prioritatilor;
- Imbunatatirea performantelor printr-o planificare mai buna a timpului;
- Atingerea obiectivelor investind mai putin timp si cu mai putin efort;
- Organizarea eficienta a documentelor fizice si digitale;
- Diminuarea stresului printr-un control mai bun al timpului astfel echilibrand viata profesionala cu cea personala;

Programul include:

- Prioritizarea activitatilor si responsabilitatilor noastre;
- Drumul cel mai scurt de la un scop bine definit la rezultat;
- Planificarea unei zile productive – lucrul cu to do list in lumea digitala;
- Organizarea mediului de lucru fizic si virtual;
- Cum gestionam relatiile cu ceilalti - intreruperile generate de telefoane, diverse aplicatii; gestionarea sedintelor sau a sarcinilor marunte;
- Managementul e-mailurilor – nu ele ne conduc timpul!
- Idei pentru valorificarea deplina a timpului din afara serviciului;

Train the Trainers



Este o sesiune intensivă, gândita special pentru persoane care vizează o carieră în training sau trainerii din companii. Cursul subliniază diferențele dintre o prezentare și un training și oferă instrumentele susținerii cu succes a acestuia din urmă.

De-a lungul sesiunii, care acordă o importanță mare autoevaluării, fiecare participant susține scurte prezentări sau mini-traininguri, toate înregistrate și analizate.

Cui se adresează:

Acest program oferă un proces consistent de pregătire pentru actuali sau viitori trainerii. Nu este necesară o pregătire anterioară specifică pentru înțelegerea conceptelor predate și exemplificate. Experiența în lucrul cu oameni aduce un plus de valoare și relevanță conceptelor prezentate.

Obiective:

Participanții la acest curs vor ști mai bine să susțină un training clar, convingător și memorabil, să ofere o sesiune utilă participanților și să le mențină atenția pe toată durata cursului, să utilizeze eficient contactul vizual și limbajul trupului în general. De asemenea, cursanții vor afla cum se poate obține un impact mai mare prin informațiile pe care le prezintă pe slideuri, flipchart și în manualele de curs.

Programul include:

- Tipuri de training; particularitățile trainingurilor de cunoștințe, abilități și atitudine;
- Abilități cheie de comunicare – verbale și non-verbale;
- Procesul de training în companie;
- Structurarea cursului;
- Reguli de aur pentru o prezentare excelentă;
- Tehnici de implicare a auditoriului, cu exerciții practice;
- Folosirea eficientă a slideurilor și flipchartului;
- Participanți dificili;
- Gestionarea întrebărilor participanților.

Fiecare participant va susține două prezentări video înregistrate și analizate de grup și de trainerii.

Vânzare Consultativă

Business to Business

Totul in business depinde de vanzarea eficienta. Concurenta in crestere si asteptarile inalte ale clientilor cresc provocarea de a aduce business nou si de a retine actualii clienti.

PRO-PAYBACK Selling® este un ghid pas cu pas in procesul de vanzare consultativa business to business. Acopera fiecare etapa a procesului de la organizarea timpului, prospectarea pietei si crearea de obiective SMART, deschiderea apelului de vanzare, intrebarile de impact, prezentarea beneficiilor catre clienti folosind metoda

„YOU Appeal” pana la inchiderea vanzarii si mentinerea/dezvoltarea contului.

Acest workshop practic si interactiv este un mix unic de procese, skill-uri, comportamente si concepte de solution selling - ingrediente vitale pentru a castiga, creste si retine portofoliul de clienti.

Cui se adreseaza:

Datorita abordarii foarte cuprinzatoare, workshop-ul se adreseaza atat celor care incep o cariera in domeniul vanzarilor cat si profesionistilor cu experienta.

Obiectiv:

Workshop-ul isi propune sa creasca randamentul ofertelor create de participanti si comunicarea acestora corecta folosind metoda 'YOU Appeal®'. Coaching-ul si facilitarea vor fi directionate inspre consolidarea atitudinii potrivite, crearea de intrebari de impact si castigarea angajamentului din partea clientului prin „inchidere profesionala”.

Programul include:

- Evaluarea propriului stil de vanzare si adaptarea acestuia la profilul consumatorului;
- Aplicarea principiilor si studiului de piata TACK cu privire la puncte pro si contra in contactul cu oamenii de vanzari;
- Integrarea unui proces structurat aplicabil oricarui scenariu de vanzari viitor;
- Planificare apelurilor de vanzare la un nivel profesionist si vanzarea in urma setarii clare a obiectivelor;
- Intrebari de impact pentru a intelege nevoile reale ale clientilor;
- Aplicarea conceptului 'YOU Appeal®' asigurand focusul pe client pe intreb parcursul procesului de vanzare;
- Motivarea clientilor prin aplicarea tehnicii TACK's Offer Analysis®;
- Raspunderea si management-ul obiectiilor clientilor.

Date si tarife

Program	Trainer	Tarif EUR (+ TVA)	Data
Prosci Change Management Certification	Cristian Vladoiu	2275	24-26 Sep
Communication Skills	Ciprian Teleman	250	27 Sep
Business Presentations	Ciprian Teleman	290	30 Sep
Time Manager	Mihai Maresescu	250	1 Oct
Emotional Intelligence	Ciprian Teleman	250	11 Oct
Influence and Persuasion	George Avram	450	17-18 Oct
Prosci Change Management Certification	Cristian Vladoiu	2275	23-25 Oct
Project Management	Ciprian Teleman	450	29-30 Oct
Public Speaking. Advanced	Octavian Pantis	375	1 Nov
Practical Leadership	Ciprian Teleman	450	11-12 Nov
Profitable Negotiation	Dragos Calin	450	14-15 Nov
Finance for non-finance	Costin Ciora	290	18 Nov
Train The Trainers	Ciprian Teleman	450	25-26 Nov
Liderul EQlibrat	George Avram	290	27 Nov
Vanzare Consultativa B2B	Dragos Calin	450	28-29 Nov

Tariful include: participarea la programul de training, diploma de participare, materiale de curs, cheltuielile logistice (sala, echipamente) 3 pauze de cafea si masa de pranz.

Datele cursurilor pot suferi modificari.

Unde nu este specificat altfel, cursurile sunt de la 08:30 la 16:30.

Informatii si inscrieri: office@qualians.com; 021 319 7710; www.qualians.com

Qualians Learning Centre



Cursurile deschise au loc la Qualians Learning Centre, aflat în Strada Ermil Pangratti, nr. 30 A, et. 4, clădirea HBC Dorobanți.

Qualians Learning Centre a fost gândit ca un loc în care interacțiunea dintre participanții la cursuri să se facă în modul cel mai deschis și autentic. Armonia elementelor de design și generozitatea spațiilor vitrate, lumina naturală, oferă acel plus de energie de care orice curs are nevoie.

Salile sunt disponibile pentru a fi închiriate și pentru meetinguri interne sau cursuri in-company.

