

Poštovani,

**Uspeh u biznisu se meri i uspešnom komunikacijom i sposobnošću upravljanja ljudima.** Menadžeri žele da poboljšaju produktivnost i efikasnost osoblja; zaposleni žele *friendly* radnu atmosferu, *fer-play* svojih saradnika, ali i dobar odnos sa šefom; prodavci, bilo da nude proizvode ili usluge, žele da dopru do svojih korisnika i da ih dugoročno zadrže.. **svi biznis akteri bi voleli da komunikacija teče glatko, bez zastoja, ukrštanja, tenzija i konflikata.**

**Da li je moguće uvek naći „pravu reč koja će da otvori i gvozdna vrata“?... Moguće je.**

Ali **KAKO?**

Ne treba da se ponašate prema drugima kao da su vaši klonovi! Ljudi se razlikuju, i to je u redu.

**Za svakoga ko stoji ispred vas postoje otvorena vrata, ali i vrata zamke!**

Samo je važno da znate: ko ste Vi, a ko je ispred Vas i da prilagodite komunikacioni tok. **KAKO?**

Svako ko vodi radnu organizaciju i radi sa ljudima mora da ima razvijene socijalne veštine da bi taj posao bio uspešno odrađen, jer menadžment podrazumeva upravljanje poslom uz pomoć ljudi.

To je predmet našeg seminara: **komunikacione strategije i**

## **Veštine komunikacije u funkciji povećanja produktivnosti**

Socijalne veštine u poslovnom okruženju

Predavač:

**Mr Ljubica Bogetić**

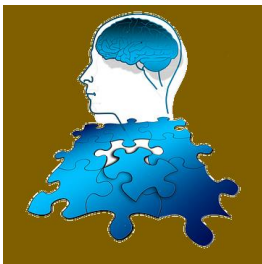
Seminar će biti održan u hotelu **Falkensteiner**, Beograd

**30. 05. 2017, od 09,30 do 15,30 h**

**Broj mesta je ograničen. Rezervišite svoje mesto!**

### Zašto bih došao na seminar:

- **Zato što biram da budem uspešan**
- **Ni visoki IQ, ni akademsko obrazovanje, ni dobro poznavanje struke, neće vam garantovati da ste socijalno vešti, i da budete uspešni u poslu**
- **Potrebno je da se razvijaju meta-sposobnosti: Meta znači iznad, jer sposobnosti su moderator svih naših urođenih kapaciteta, i srećom manje su genetski ograničene, jer se mogu uspešno učiti čitavog života**  
**U meta-sposobnosti spadaju: emocionalne, socijalne, komunikacione veštine**



### \*\*\* Poseban benefit za sve polaznike:

- **Besplatno testiranje i individualno tumačenje svakog učesnika o tipu ličnosti, i preporukama za unpređenje i dalji razvoj.** Za testiranje predavač koristi standardizovan upitnik Van Džoinsa i In Stjuarta, transakcionih analitičara i autora ove tipologije ličnosti
- **Sertifikat o pohađanju obuke koji izdaje nemačka kompanija FORUM MEDIA**

**Pogledajte u nastavku detalje i program seminara!**

S poštovanjem,

Forum Media d.o.o. Beograd

Part of FORUM MEDIA GROUP, Germany

## Naše Znanje za Vaš uspeh!



**Generalni cilj treninga je da kroz razvoj socijalnih i komunikacionih veština doprinesete atmosferi u poslovnoj organizaciji, kako interneno tako i eksterno, smanjite stres među zaposlenima koji je nastao zbog loše komunikacije, dugoročno uložite u klijente, što donosi bolju produktivnost posla.**

### Zaposleni će steći sledeća znanja i veštine:

- **Kako da spreče stres nastao zbog loših međuljudskih odnosa?**
- Kako da povećaju motivaciju zaposlenih u radnoj organizaciji?
- **Kako da konstruktivno rešavaju konflikte?**
- Kako da se odbrane od manipulacije?
- **Kako da prime i upute kritiku?**
- **Kako da prepoznaju različite tipove ličnosti i koja je preporučena komunikacija za svaki od njih?**
- **Koju vrstu posla kom tipu ličnosti dodeliti?**
- Kako da bolje upoznaju sebe i šta treba da promene kod sebe kako bi bili iskoristili svoj potencijal u radu?

### Specifični ciljevi treninga su:

- Razvijanje sposobnosti za asertivno ponašanje u konfliktnim situacijama
- Jačanje samopouzdanja u odnosima sa drugim ljudima
- **Jačanje samoodgovornosti**
- Smanjenje stresa na poslu
- **Povećanje angažovanja i motivisanosti zaposlenih**
- Upoznavanje sebe i svojih sagovornika
- **Učenje produktivne komunikacije sa različitim tipovima ljudi**

### Način sprovođenja seminara:

- **Seminar traje šest sati i to od 09,30 do 15,30h sa pauzama, i odvija se u okviru tri celine.**
  - **Prvi deo** odnosi se na veštine komunikacije sa akcentom na tehnike rešavanja konflikata i postizanja obostranog cilja.
  - **Drugi deo** odnosi se na upoznavanje tipologije ličnosti In Stjuarta i Van Džoinsa, koja pruža izuzetno sredstvo u dijagnostikovanju i radu sa ljudima, kroz učenje optimalnih kanala komunikacije za svaki tip ličnosti.
  - **Treći deo** odnosi se na analizu tipa ličnosti učesnika sa **preporukom za dalji razvoj.**
- **Seminar je radioničarskog karaktera gde će svi prisutni imati priliku da kroz vežbe prorade naučene tehnike.**

Narudžbenica br. 724301/1190/1

Forum Media d.o.o, Bulevar despota Stefana 62, 11000 Beograd Tel: 011 329 2963; Fax: 011 208 1924  
SEMINAR Socijalne veštine u poslovnom okruženju – 30.05.2017. hotel Falkensteiner od 09,30 do 15,30h

#### TEME SEMINARA:

##### I BLOK - SOCIJALNE VEŠTINE

###### 1. Šta su socijalne veštine?

1.1. emocionalna i socijalna inteligencija

###### 2. Stilovi komunikacije

2.1. agresivni

2.2. pasivni

2.3. pasivno agresivni

2.4. asertivni

2.5. Kako se odbraniti od manipulacije

###### 3. Veštine kritikovanja

3.1. principi kritikovanja

3.2. kako uputiti kritiku

3.3. kako primiti kritiku

3.4. Kako ulaziti u konstruktivne konflikte

##### II BLOK - TIPOVI LIČNOSTI U POSLOVNOM OKRUŽENJU

###### 4. Šest tipova ličnosti u poslovnom okruženju

4.1. Očekivano ponašnje i preporučena komunikacija

4.2. Prepoznavanje na osnovu neverbalne komunikacije

##### III BLOK - INDIVIDUALNA ANALIZA REZULTATA ADAPTACIJA LIČNOSTI

Testiranje i individualno tumačenje svakog učesnika o prednostima, nedostacima i preporukama za promenu i razvoj.

Za testiranje koristimo standardizovan upitnik Van Džoinsa i In Stjuarta, transakcionih analitičara i autora ove tipologije ličnosti.

#### O PREDAVAČU:

**Mr Ljubica Bogetić** – je psiholog, psihoterapeut, hipnoterapeut. Specijalizovana je za psihoterapijski rad na porodičnim i emocionalnim problemima, kao i anksioznim poremećajima i burn out sindromom. Pohađala je višegodišnje edukacije iz transakcione analize, hipnoterapije, transpersonalne terapije. Polje istraživanja su joj usmerena na poboljšanje odnosa unutar porodica i unutar radnih organizacija radi postizanja maksimuma sopstvenih potencijala i bolje produktivnosti svih članova.

Ima višegodišnje iskustvo u vođenju radionica i treninga od čega ima i autorski program: **Trening socijalnih veština u poslovnom okruženju i Trening za roditelje – dete pobednik.**

Autor je brojnih tekstova iz primenjene psihologije o socijalnim veštinama i roditeljstvu. Redovno izlaže svoje radove na Kongresu psihoterapeuta Srbije.

#### KOME JE SEMINAR NAMENJEN:

Seminar je posebno je efikasan za **menadžment, HR profesije, PR** i ostale medijske profesionalce, **prodavce i komercijaliste na terenu** i ostale profesije koje se baziraju na kontaktima.

**Cena seminara: 15.600,00 RSD + PDV**

**Cena seminara sa priručnikom Govori i pisana komunikacija za svaku poslovnu priliku: 29.120,00 RSD + PDV**

***\*Za drugog i svakog narednog polaznika iz Vaše organizacije ostvarite popust od 10% od redovne cene seminara!***

Osnovna kotizacija obuhvata: predavanja, materijal sa predavanja, sertifikat o pohađanju seminara i posluženje.

Kako bi bila obezbeđena najbolja interaktivnost učesnika i praktičan pristup temama, broj učesnika je ograničen.

Molimo Vas označite željenu porudžbinu:

seminar

seminar sa priručnikom

Kompanija: \_\_\_\_\_

Adresa: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_

Fax: \_\_\_\_\_

PIB: \_\_\_\_\_

Matični broj: \_\_\_\_\_

Datum: \_\_\_\_\_

Potpis i pečat: \_\_\_\_\_

Popunjenu narudžbenicu nam pošaljite faksom ili mejlom!

Broj učesnika: \_\_\_\_\_

Učesnik 1: \_\_\_\_\_

Funkcija: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

Učesnik 2 (10% popusta): \_\_\_\_\_

Funkcija: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

Učesnik 3 (10% popusta): \_\_\_\_\_

Funkcija: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

**\*NAPOMENA:** Uplata po poslatoj profakturi mora biti izvršena najkasnije 3 dana pre dana održavanja seminara. Otkazivanje učešća je moguće najkasnije do pet radnih dana pre seminara. Učesnici koji posle ovog roka budu sprečeni da učestvuju na seminaru, biće u prilici da pošalju kolegu, u suprotnom nemaju mogućnost povraćaja novca. Zadržavamo pravo da otkazemo seminar i u tom slučaju sve uplate će biti u celosti vraćene. Kupcima Priručnika se tromesečnim ažuriranjem obezbeđuje visok nivo informisanosti i sigurnosti u poslovanju. Cena ažuriranja zavisi od obima. Ažuriranje niste u obavezi da prihvatite, a objavljivanje sa liste primalaca možete izvršiti pisanim putem, slanjem dopisa. U slučaju da se kupac Priručnika odjavi sa liste primalaca ažuriranja, izdavač ne preuzima nikakvu odgovornost za aktuelnost sadržaja i usklađenost materijala sa važećim propisima. Potpisivanjem ove prijave prihvatate uslove koji su gore navedeni. Navedeni podaci sa narudžbenice se mogu upotrebiti u promotivne svrhe, ali ih nećemo prosljeđivati trećim licima.