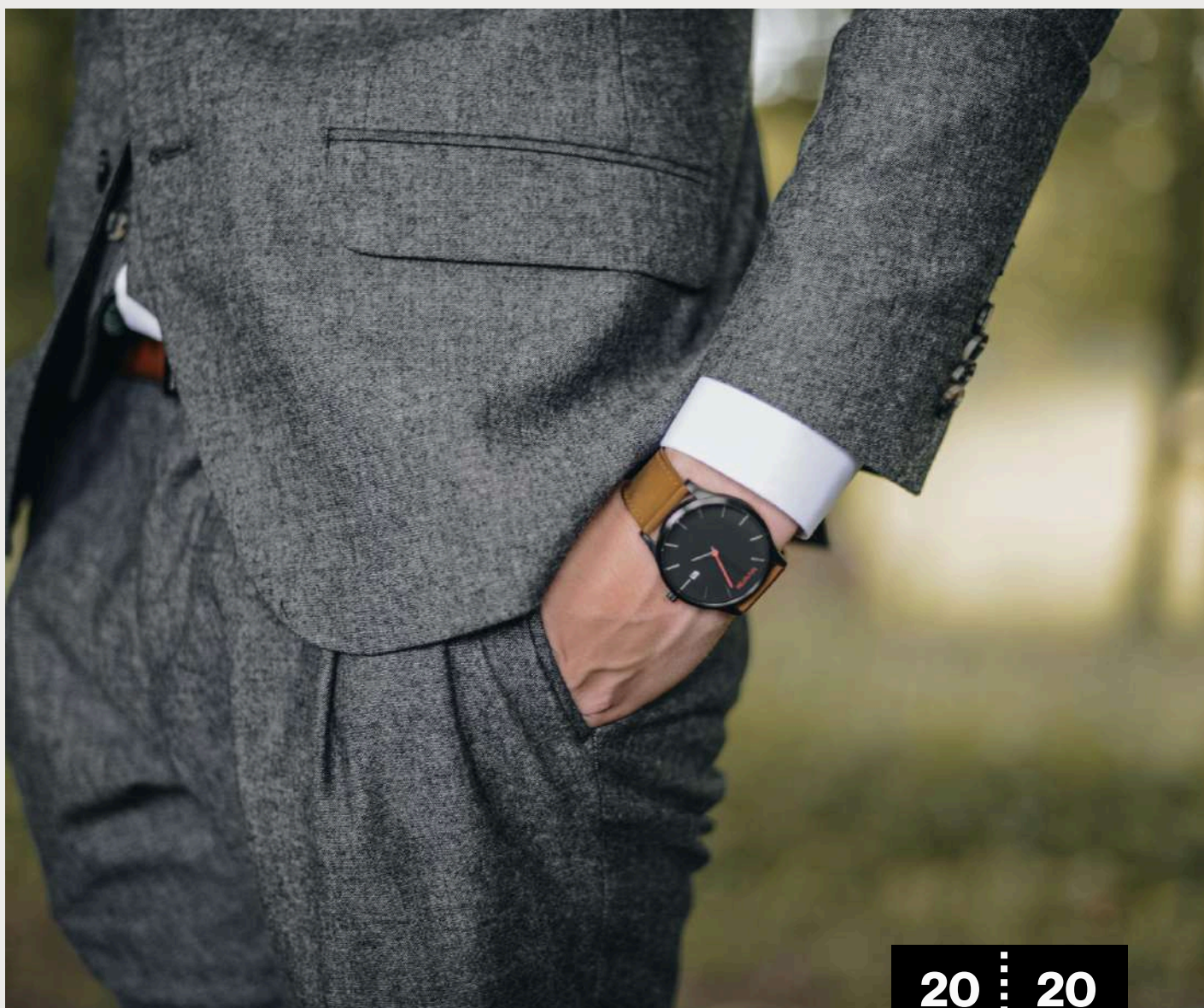


CATALOG DE CURSURI VALORIA



20 | 20
24 | 25



Transformăm potențialul în valoare!

Training, consultanță, coaching cu rezultate în business!

Misiunea noastră este aceea de a susține echipele în îndeplinirea obiectivelor lor, prin dezvoltarea abilităților care le fac competitive în noul mediu de afaceri.

Ne dorim ca prin toate serviciile noastre să accelerăm potențialul oamenilor, corelat cu rolul lor în companie, pentru a genera eficiență și performanță.



Valorile noastre

COMPETENȚĂ: Avem specialiști cu 15-25 de ani de experiență în roluri de conducere în companii multinaționale.

ÎNCREDERE: În tot ceea ce facem stabilim și menținem încrederea prin competență și integritate.

INOVAȚIE: Toate programele Valoria sunt personalizate și conțin elemente de design thinking și inovație.

PASIUNE: Iubim ceea ce facem și asta se vede. Transmitem pasiunea și entuziasmul nostru clienților noștri.



Elena Badea

Managing Director



Email: elena.badea@valoria.ro



Dintre clientii noștri

De-a lungul anilor am lucrat atât cu companii foarte mari, multinaționale, cât și cu firme antreprenoriale românești din toată țara. Aducem de fiecare dată experiența profesională și pasiunea pentru tot ceea ce facem.



Ce oferim?

3 categorii de servicii



Training

Oferim servicii de training online și offline. Personalizăm conținutul, exercițiile și experiența de învățare.



Consultanță

Prin consultanța de afaceri ajutăm companiile să își structureze procesele și să le optimizeze.

Executive coaching

Explorăm împreună potențialul pe care fiecare dintre membrii echipei de conducere îl are, pentru a alinia misiunea personală cu cea a companiei.



Ce oferim?

6 categorii de cursuri



Abilități de leadership

10 cursuri



Abilități de management

8 cursuri



Abilități de vânzare

8 cursuri



Abilități interpersonale

8 cursuri



Abilități funcționale

8 cursuri



Cursuri cu teme speciale

9 cursuri

1. Abilități de leadership





Calea spre leadership

Trainer: Elena Badea

Important!

Grupă: 10-12

Interval orar:
09:00 – 17:30
cu pauză de prânz

Durata cursului:
Două zile la datele
alese de beneficiar

Locație:
Aleasă de
beneficiar

Observații:
Cheltuielile de
drum și de cazare
vor fi acoperite de
beneficiar

Abilități antrenate prin acest curs

La finalul acestui curs participanții vor fi capabili:

- Să înțeleagă ce este leadershipul și cum impactează comportamentul oamenilor și performanța în organizații
- Să definească caracteristicile de bază ale liderilor și modul cum liderii pot crea o cultură a încrederii
- Să utilizeze cele 4 zone ale matricei Joharry: arena, agenda, pata oarbă și zona necunoscută în comunicarea interpersonală
- Să recunoască și să eliciteze aptitudinile de lideri pe care le au obținut și instalat din experiențele de până acum
- Să aibă acces la resursele interioare care să îi avanseze semnificativ pe calea spre leadership

Beneficii pentru companie

- Crește calitatea comunicării interne în organizație
- Oamenii își conștientizează rolul de lideri
- Crește nivelul de încredere în cadrul echipelor și în organizație în general

Testimonial

Trainerul a explicat foarte clar conceptele și mi-a plăcut că a interacționat cu toți participanții. La final am făcut exerciții și mi-am dat seama că pot aplica cele învățate.

Iulian M. - Director General



Gândire critică și luarea deciziilor

Trainer: Constantin Măgdălina

Important!

Grupă: 10-12

Interval orar:
09:00 – 17:30
cu pauză de prânz

Durata cursului:
Două zile la datele
alese de beneficiar

Locație:
Aleasă de
beneficiar

Observații:
Cheltuielile de
drum și de cazare
vor fi acoperite de
beneficiar

Abilități antrenate prin acest curs

La finalul acestui curs participanții vor fi capabili:

- Să faciliteze luarea unor decizii mai bune prin gândire critică și rezolvarea sistematică a problemelor
- Să se adapteze la diferitele stiluri de argumentare, dar și să construiască eficient contra-argumente
- Să evalueze eficient și realist responsabilitățile implicate de luarea deciziei adaptate conjuncturii și momentului
- Să identifice atitudinile și comportamentele care conduc la luarea eficientă a deciziilor
- Să aplice diversele metode divergente și convergente de gândire
- Să mențină o atitudine corectă bazată pe o gândire strategică

Beneficii pentru companie

- Se vor ajusta conștient mecanismele decizionale
- Se va micșora rata de eroare, dar și de disconfort, în luarea deciziilor
- Se vor găsi mai ușor alternative pentru situațiile complexe

Testimonial

Am venit la acest curs cu așteptarea că va fi multă teorie. Nu a fost deloc așa. Cursul a fost foarte interactiv și am înțeles cum să aplic în activitatea mea aceste principii.

Cristian G. - Director Financiar



Psihologia leadership-ului

Trainer: Elena Badea

Important!

Grupă: 10-12

Interval orar:
09:00 – 17:30
cu pauză de prânz

Durata cursului:
Două zile la datele
alese de beneficiar

Locație:
Aleasă de
beneficiar

Observații:
Cheltuielile de
drum și de cazare
vor fi acoperite de
beneficiar

Abilități antrenate prin acest curs

La finalul acestui curs participanții vor fi capabili:

- Să cunoască mecanismele psihologice caracteristice comportamentelor de leadership
- Să înțeleagă care sunt principalele elemente care fac ca liderii să fie atât născuți cât și creați
- Să poată face o legătură clară și imediată între stilurile de leadership și neurotransmițători
- Să cunoască modelul Clare Graves și să îl aplice pentru a conștientiza care este stadiul actual de evoluție în leadership
- Să știe care este legătura dintre stima de sine și încrederea în sine pentru definirea imaginii de sine vs. imaginea socială
- Să poată aplica două modele de transformare pentru a-și lucra stilul de leadership cu rezultate clare pe termen scurt și mediu

Beneficii pentru companie

- Odată cunoscute mecanismele psihologice ale leadership-ului se facilitează aplicarea acestora
- Participanții vor face un demers conștient de a duce echipa pe care o conduc la nivelul cel mai de sus din modelul Graves

Testimonial

Este cursul cel mai interactiv și mai relevant la care am participat. Am apreciat profesionalismul și pregătirea excelentă a trainerului.

Adrian V. - Director General



De la persuasiune la influențare

Trainer: Elena Badea

Important!

Grupă: 10-12

Interval orar:
09:00 – 17:30
cu pauză de prânz

Durata cursului:
Două zile la datele
alese de beneficiar

Locație:
Aleasă de
beneficiar

Observații:
Cheltuielile de
drum și de cazare
vor fi acoperite de
beneficiar

Abilități antrenate prin acest curs

La finalul acestui curs participanții vor fi capabili:

- Să se folosească de un număr de strategii de persuasiune pentru a-i ghida pe ceilalți
- Să folosească un număr de tehnici psihologice pentru a avea succes atunci când îi influențează pe alții
- Să folosească persuasiunea emoțională și tehnici verbale pentru a-l ajuta pe interlocutor să vadă lucrurile dintr-un unghi diferit, să se simtă inspirat și să își schimbe opinia
- Să folosească o abordare pas-cu-pas pentru a-și pregăti argumentarea, atunci când doresc să-i convingă pe alții de ceva
- Să folosească tehnici desprinse din NLP pentru a-și îmbunătăți capacitatea de influențare și de a livra un mesaj cu impact

Beneficii pentru companie

- Se clarifică mecanismele de influențare prin modelarea comportamentelor de succes ale liderului
- Cunoașterea celor 6 principii ale persuasiunii va schimba modul de concepere a mesajelor

Testimonial

Am apreciat foarte mult modul relevant în care explicațiile au fost urmate de exerciții. Astfel am putut aplica imediat teoria în practică făcând legătura cu activitatea mea.

Ionuț G. - Antreprenor în retail



Cum ne construim brandul personal în afaceri

Trainer: Constantin Măgdălina

Important!

Grupă: 10-12

Interval orar:
09:00 – 17:30
cu pauză de prânz

Durata cursului:
Două zile la datele
alese de beneficiar

Locație:
Aleasă de
beneficiar

Observații:
Cheltuielile de
drum și de cazare
vor fi acoperite de
beneficiar

Abilități antrenate prin acest curs

La finalul acestui curs participanții vor fi capabili să înțeleagă:

- Importanța brandului personal – de ce este foarte important acum în mediul de afaceri
- Identificarea valorilor personale fundamentale, ce vreau să arăt sistematic despre mine, în mod natural și autentic
- Structura brandului personal – care sunt elementele din alcătuire și cum le adaptăm în mod relevant la contextul profesional
- Construirea și monitorizarea brandului personal – cum construim brandul personal în mediul online și offline
- Do's and Dont's în gestionarea brandului personal în mediul de afaceri

Beneficii pentru companie

- Se va înțelege modul în care brandul personal contribuie la notorietatea companiei
- Se va trece mai ușor la acțiune constantă pentru a face brandul personal un factor semnificativ de diferențiere

Testimonial

Mi-a plăcut mult faptul că a fost un curs antrenant, interactiv, cu multe informații noi și folositoare. Sincer, este un mare plus pentru dezvoltarea personală și profesională.

Elena M. - Director Executiv



Arta de a comunica pentru lideri

Trainer: Elena Badea

Important!

Grupă: 10-12

Interval orar:
09:00 – 17:30
cu pauză de prânz

Durata cursului:
Două zile la datele
alese de beneficiar

Locație:
Aleasă de
beneficiar

Observații:
Cheltuielile de
drum și de cazare
vor fi acoperite de
beneficiar

Abilități antrenate prin acest curs

La finalul acestui curs participanții vor fi capabili:

- Să folosească tehnici avansate de comunicare pentru a transmite cu succes mesaje complexe
- Să poată gestiona toate aspectele comunicării din proiectele de transformare și change management
- Să placă altora și să fie respectat, fapt care le va întări și valida propria imagine, dar care, totodată, îi va determina și pe ceilalți să dorească să îl asculte și să îi urmeze
- Să-i determine pe oameni să-și schimbe părerea și să coopereze pentru atingerea scopurilor organizației
- Să fie mai puternici și mai influenți în toate relațiile personale și de afaceri, prin modul clar în care comunică

Beneficii pentru companie

- Va crește asertivitatea și autenticitatea comunicării semi-formale pentru a sprijini efectul de influențare ca lider
- Vor iradia comportamentele de autenticitate, stimă de sine și încredere în sine

Testimonial

A fost un curs extraordinar! Am apreciat mixul de concepte și relevanța lor practică. Sunt decis să aplic imediat aceste tehnici pentru a beneficia de ceea ce am învățat.

Marcel N. - Director General



De la mentalitatea fixă la mentalitatea de creștere

Trainer: Elena Badea

Important!

Grupă: 10-12

Interval orar:
09:00 – 17:30
cu pauză de prânz

Durata cursului:
Două zile la datele
alese de beneficiar

Locație:
Aleasă de
beneficiar

Observații:
Cheltuielile de
drum și de cazare
vor fi acoperite de
beneficiar

Abilități antrenate prin acest curs

La finalul acestui curs participanții vor fi capabili:

- Să recunoască elementele specifice ale ambelor tipuri de mentalități și impactul acestora culturii organizaționale
- Să folosească feedback-ul constructiv și orientat spre creștere pentru a motiva angajații și pentru a-i ajuta să își dezvolte abilitățile
- Să stabilească obiective care să permită ajustări și adaptări în funcție de circumstanțe și rezultate intermediare
- Să încurajeze atitudinea pozitivă față de eșec, văzându-l ca pe o oportunitate de învățare și de îmbunătățire, nu ca pe un obstacol de netrecut
- Să promoveze reziliența în rândul angajaților, astfel încât aceștia să poată depăși provocările și să rămână motivați în fața dificultăților

Beneficii pentru companie

- Angajații se simt încurajați să-și asume riscuri și să propună idei
- Un mediu de lucru bazat pe aceste principii contribuie la creșterea satisfacției și a implicării angajaților

Testimonial

Deși cunoșteam subiectul, am fost fascinată de conexiunile pe care le-a făcut tainerul și care au aplicabilitate imediată în activitatea companiei.

Gabriela S. - Director de HR



Leadership-ul transformațional

Trainer: Elena Badea

Important!

Grupă: 10-12

Interval orar:
09:00 – 17:30
cu pauză de prânz

Durata cursului:
Două zile la datele
alese de beneficiar

Locație:
Aleasă de
beneficiar

Observații:
Cheltuielile de
drum și de cazare
vor fi acoperite de
beneficiar

Abilități antrenate prin acest curs

La finalul acestui curs participanții vor fi capabili:

- Să înțeleagă ce este leadership-ul transformațional și de ce au organizațiile nevoie de lideri transformazionali
- Să aplice cunoștințele primite ca să aleagă cea mai potrivită modalitate prin care să devină lideri transformazionali
- Să recunoască caracteristicile leaderului transformațional, dar și cum să își dezvolte influența dincolo de autoritatea formală
- Să evite cele greșelile în procesul de schimbare organizațională și consecințele unui management al schimbării defectuos
- Care sunt cele mai importante 7 recomandări pentru a facilita procesul de schimbare într-o organizație

Beneficii pentru companie

- Se va conștientiza impactul pe care îl are comportamentul conștient (gestionat) dar și cel automat al liderului într-un proces de transformare
- Se vor naviga mai ușor situațiile dinamice, volatile

Testimonial

Mă bucur că am participat la acest curs și am descoperit lucruri noi. Am descoperit multe concepte foarte relevante pentru rolul meu și știu ce am de făcut pentru a le aplica.

Sebastian A. - Antreprenor în IT



Principiile leadership-ului agil

Trainer: Constantin Măgdălina

Important!

Grupă: 10-12

Interval orar:
09:00 – 17:30
cu pauză de prânz

Durata cursului:
Două zile la datele
alese de beneficiar

Locație:
Aleasă de
beneficiar

Observații:
Cheltuielile de
drum și de cazare
vor fi acoperite de
beneficiar

Abilități antrenate prin acest curs

La finalul acestui curs participanții vor fi capabili:

- Să implementeze metodologii agile și să aplice principii agile pentru gestionarea proiectelor
- Să conducă cu adaptabilitate și să gestioneze schimbarea cu ușurință și reziliență
- Să promoveze medii colaborative în care să se îmbunătățească munca în echipă și inovația
- Să îmbunătățească mecanismele de luare a deciziilor pentru alegeri informate în situații dinamice
- Să optimizeze performanța echipei, maximizând productivitatea prin practici de leadership agil
- Să obțină succes sustenabil și să ghideze organizația spre atingerea obiectivelor prin aplicarea principiilor de leadership agil

Beneficii pentru companie

- Se va promova flexibilitatea prin adaptarea strategiilor conform principiilor agile
- Se va naviga mai ușor incertitudinea și se vor aborda provocările cu o mentalitate proactivă și agilă

Testimonial

Cursul acesta mi-a oferit perspective asupra principiilor leadershipului agil. Îl recomand liderilor care se confruntă cu schimbarea constantă din mediul de afaceri de astăzi.

Marius T. - Antreprenor în IT



Auto-cunoaștere și self-leadership

Trainer: Elena Badea

Important!

Grupă: 10-12

Interval orar:
09:00 – 17:30
cu pauză de prânz

Durata cursului:
Două zile la datele
alese de beneficiar

Locație:
Aleasă de
beneficiar

Observații:
Cheltuielile de
drum și de cazare
vor fi acoperite de
beneficiar

Abilități antrenate prin acest curs

La finalul acestui curs, participanții vor fi capabili:

- Să-și identifice structura de personalitate, valorile personale, punctele forte și ariile de îmbunătățire
- Să-și clarifice și să-și definească obiectivele personale și profesionale
- Să dezvolte abilități de reflecție și introspecție pentru a înțelege mai bine propriile gânduri și comportamente
- Să-și dezvolte reziliența și capacitatea de a face față provocărilor și schimbărilor
- Să îmbunătățească abilitățile de colaborare și relaționare cu ceilalți colegi din echipă
- Să învețe să își gestioneze emoțiile și reacțiile în diverse situații

Beneficii pentru companie

- Se vor gestiona mai bine conflictele, contribuind la un mediu de lucru mai pașnic.
- Abilități de self-leadership fac oamenii mai capabili să-și asume responsabilități și să conducă echipe

Testimonial

Acest curs a fost WOW deoarece m-a ajutat să mă înțeleg mai bine. Acum sunt mai motivat și pot să-mi stabilesc și să-mi ating obiectivele cu mai multă încredere în mine.

Matei A. - Chief Executive Officer

2. Abilități de management





Managementul echipei pentru performanță

Trainer: Elena Badea

Important!

Grupă: 10-12

Interval orar:
09:00 – 17:30
cu pauză de prânz

Durata cursului:
Două zile la datele
alese de beneficiar

Locație:
Aleasă de
beneficiar

Observații:
Cheltuielile de
drum și de cazare
vor fi acoperite de
beneficiar

Abilități antrenate prin acest curs

La finalul acestui curs participanții vor fi capabili:

- Să își conducă echipa și să obțină rezultate în mod predictibil, sustenabil și scalabil
- Să înțeleagă rolul planificării strategice și a gestionării echipei pentru obținerea rezultatelor
- Să gândească strategic și să-și alinieze echipa la obiectivele și misiunea companiei
- Să își stabilească obiective clare pe toate nivelurile și să le comunice eficient echipei pentru a merge în direcția corectă
- Să își dezvolte echipa astfel încât aceasta să performeze la potențial maxim
- Să comunice eficient cu echipa, atât în interacțiuni individuale cât și în ședințe
- Să știe să dea feedback și să motiveze

Beneficii pentru companie

- Managerii vor fi mai stăpâni pe ei în gestionarea echipelor și vor inspira mai multă încredere
- Se vor obține rezultatele dorite deoarece va crește capacitatea managerilor de a gestiona echipa în mod constructiv

Testimonial

Mă bucur că am participat la acest curs și am descoperit lucruri noi. Am descoperit multe concepte foarte relevante pentru rolul meu și știu ce am de făcut pentru a le aplica.

Sebastian A. - Antreprenor în IT



Principiile planificării strategice

Trainer: Constantin Măgdălina

Important!

Grupă: 10-12

Interval orar:
09:00 – 17:30
cu pauză de prânz

Durata cursului:
Două zile la datele
alese de beneficiar

Locație:
Aleasă de
beneficiar

Observații:
Cheltuielile de
drum și de cazare
vor fi acoperite de
beneficiar

Abilități antrenate prin acest curs

La finalul acestui curs participanții vor fi capabili:

- Să identifice componentele strategiei și ale managementului strategic
- Să înțeleagă conceptele de strategie, management strategic și politică organizațională
- Să înțeleagă rolul planificării pentru obținerea rezultatelor
- Să își stabilească obiective coerente pentru a merge în direcția corectă a dezvoltării și creșterii organizaționale
- Să comunice eficient cu echipa, atât în situații individuale, cât și în sedințe
- Să gândească strategic și să-și alinieze echipa la misiunea companiei și la valorile acesteia

Beneficii pentru companie

- Procesul de planificare strategică se va derula mai ușor și mai coerent
- Se vor putea alinia mai ușor și mai relevant obiectivele departamentale cu cele ale organizației

Testimonial

Cursul a conținut multe informații importante, iar trainerul a explicat foarte clar conceptele. A interacționat cu toți participanții. Exercițiile practice au stimulat colaborarea.

Daniel G. - CEO și Administrator



Managementul proiectelor

Trainer: Elena Badea

Important!

Grupă: 10-12

Interval orar:
09:00 – 17:30
cu pauză de prânz

Durata cursului:
Două zile la datele
alese de beneficiar

Locație:
Aleasă de
beneficiar

Observații:
Cheltuielile de
drum și de cazare
vor fi acoperite de
beneficiar

Abilități antrenate prin acest curs

La finalul acestui curs participanții vor fi capabili:

- Să gestioneze resursele unui proiect și să producă rezultatele scontate
- Să monitorizeze progresul echipei în cadrul unui proiect și să corecteze devierile de la target
- Să folosească Work Break Down Structures (WBS) pentru a planifica eficient un proiect
- Să gestioneze relația cu membrii echipei și să își motiveze echipa;
- Să faciliteze eficient ședințele pentru a crește eficiența acestora;
- Să mențină relația cu toți stakeholderii și să crească creativitatea echipei în mod sistematic
- Să gestioneze schimbarea cerințelor de proiect comunicând eficient cu părțile implicate

Beneficii pentru companie

- Se vor aborda toate proiectele pe baza proceselor și metodelor din managementul proiectelor
- Se va avea în vedere planuri de gestionare a riscurilor pe lângă cele de adresare a solicitărilor directe de la client

Testimonial

Trainerul are o energie foarte faină și este super-implicată în ceea ce face. A ținut atenția noastră captivă și a facilitat discuții foarte interesante pe baza prezentării și exercițiilor.

Ioana Doina B. - Director Financiar



Principii de change management

Trainer: Elena Badea

Important!

Grupă: 10-12

Interval orar:
09:00 – 17:30
cu pauză de prânz

Durata cursului:
Două zile la datele
alese de beneficiar

Locație:
Aleasă de
beneficiar

Observații:
Cheltuielile de
drum și de cazare
vor fi acoperite de
beneficiar

Abilități antrenate prin acest curs

La finalul acestui curs participanții vor fi capabili:

- Să creeze și să transmită direcția strategică și sensul schimbărilor în așa fel încât să construiască susținere și favorabilitate
- Să creeze și să transmită pe tot parcursul o viziune convingătoare a viitorului creat prin implementarea schimbării
- Să identifice cele 4 comportamente principale ca răspuns la schimbare: Critic, Victimă, Spectator, Navigator
- Să depășească obstacolele din calea schimbării, prin implementare eficientă
- Să construiască pe primele rezultate pentru a accelera procesul de schimbare
- Să facă ca noile practici să devină parte din cultura organizațională a firmei

Beneficii pentru companie

- Managerii vor putea comunica corespunzător, relevant și cu încredere schimbarea
- Se vor înțelege și adresa corect tipurile de reacție de rezistență la schimbare a oamenilor

Testimonial

Mă bucur că, prin acest curs, am avut oportunitatea de a-mi clarifica principiile din managementul schimbării. Am primit cunoștințe, inspirație și exemple practice.

Daniela C. - Director General



Dezvoltarea și dinamica echipei

Trainer: Elena Badea

Important!

Grupă: 10-12

Interval orar:
09:00 – 17:30
cu pauză de prânz

Durata cursului:
Două zile la datele
alese de beneficiar

Locație:
Aleasă de
beneficiar

Observații:
Cheltuielile de
drum și de cazare
vor fi acoperite de
beneficiar

Abilități antrenate prin acest curs

La finalul acestui curs participanții vor fi capabili:

- Să înțeleagă pârghiile care asigură atingerea mai rapidă a obiectivelor organizaționale la noii angajați
- Să deprindă abilitățile necesare dezvoltării permanente a echipei
- Să înțeleagă mecanismele și tehnicile de atingere a performanței prin formare continuă
- Să deprindă abilitățile de motivare eficientă a oamenilor din echipă
- Să-și îmbunătățească abilitățile de a identifica și dezvolta angajații talentați, pregătindu-i pentru a-și îndeplini obiectivele
- Să-și dezvolte abilitățile necesare conducerii și coordonării eficiente a angajaților în vederea îmbunătățirii rezultatelor

Beneficii pentru companie

- Managerii vor acționa proactiv pentru dezvoltarea echipei
- Se vor vedea mai multe comportamente de auto-determinare în gestionarea dezvoltării profesionale și personale

Testimonial

Am apreciat experiența trainerului și capacitatea acestuia de a face legătura dintre teorie și practică. Sunt multe aspecte pozitive, de la interactivitate la discuțiile aplicate.

Sorin Iulian M. - Director de Achiziții



Tehnici esențiale de coaching pentru manageri

Trainer: Elena Badea

Important!

Grupă: 10-12

Interval orar:
09:00 – 17:30
cu pauză de prânz

Durata cursului:
Două zile la datele
alese de beneficiar

Locație:
Aleasă de
beneficiar

Observații:
Cheltuielile de
drum și de cazare
vor fi acoperite de
beneficiar

Abilități antrenate prin acest curs

La finalul acestui curs participanții vor fi capabili:

- Să aplice principiile de coaching în mediul de lucru și să maximizeze eficiența celorlalți și transferul de know-how
- Să folosească modelul GROW pentru a antrena, a adresa întrebări și a ghida un coachee
- Să pună întrebările potrivite pentru a maximiza eficiența sesiunilor de coaching
- Să crească gradul de conștientizare al coachee-ului și să-i deschidă perspectivă către noi oportunități
- Să ofere feedback eficient și să depășească orice formă posibilă de rezistență
- În afară de modelul GROW se vor mai explica alte două modele pentru situații speciale

Beneficii pentru companie

- Va crește încrederea managerilor în capacitatea lor de a face coaching cu membrii echipei
- Se vor vedea mai multe inițiative de inițiere a procesului de coaching în echipă

Testimonial

Structura și modul de explicare a informațiilor au fost punctele forte ale cursului. Am apreciat atmosfera destinsă, care a facilitat împărtășirea experiențelor cursanților.

Mihai T. - Director Executiv



Factori de succes în delegare

Trainer: Elena Badea

Important!

Grupă: 10-12

Interval orar:
09:00 – 17:30
cu pauză de prânz

Durata cursului:
Două zile la datele
alese de beneficiar

Locație:
Aleasă de
beneficiar

Observații:
Cheltuielile de
drum și de cazare
vor fi acoperite de
beneficiar

Abilități antrenate prin acest curs

La finalul acestui curs participanții vor fi capabili:

- Să aprecieze importanța delegării ca o modalitate de a se degreva de anumite sarcini și a realiza lucruri de o mai mare importanță strategică
- Să adopte o strategie adecvată de a delega sarcina potrivită către persoana potrivită la momentul potrivit și în maniera potrivită
- Să folosească o abordare sistematică, pe pași, pentru a explica oamenilor sarcinile pe care doresc să le delege
- Să folosească o serie de instrumente pentru a monitoriza performanța celor către care au delegat dar și propria performanță atunci când deleagă

Beneficii pentru companie

- Se vor conștientiza rolurile și responsabilitățile celui care deleagă și celui căruia i se deleagă sarcina
- Se vor genera mai puține frustrări prin delegare defectuoasă

Testimonial

Este primul curs pe această temă la care am participat și mi-a plăcut foarte mult. Am învățat foarte multe lucruri utile și pe care simt că le voi putea aplica imediat.

Valentin D. - Director Financiar



Feedback și feedforward de impact

Trainer: Elena Badea

Important!

Grupă: 10-12

Interval orar:
09:00 – 17:30
cu pauză de prânz

Durata cursului:
Două zile la datele
alese de beneficiar

Locație:
Aleasă de
beneficiar

Observații:
Cheltuielile de
drum și de cazare
vor fi acoperite de
beneficiar

Abilități antrenate prin acest curs

La finalul acestui curs participanții vor fi capabili:

- Să înțeleagă natura și scopul oferirii de feedback și să știe când ar trebui să ofere feedback sau feedforward altora
- Să ofere feedback/feedforward constructiv care conține un mesaj cu potențial negativ și să obțină în același timp o reacție pozitivă și un angajament către schimbare
- Să folosească pas cu pas tehnici de feedback pentru recunoașterea meritelor și pentru a întări comportamentele pozitive ale celorlalți
- Să primescă feedback sau feedforward într-un fel care încurajează cealaltă persoană să ofere cât mai multă informație relevantă, fiind în același timp capabili să gestioneze critica

Beneficii pentru companie

- Se vor facilita intervențiile spontane și constructive pentru dezvoltarea competențelor
- Se va obține natural și firesc empatia necesară pentru autenticitatea procesului de feedback și feedforward

Testimonial

Deși am mai fost la cursuri pe această temă am învățat foarte multe lucruri noi. Exercițiile au fost bine alese și ne-au dat ocazia să punem teoria în practică. Totul a fost super!

Ionuț Mihai B. - Director de Logistică

3. Abilități de vânzare și negociere



Abilități de vânzare



Tehnici esențiale de vânzări

Trainer: Elena Badea

Important!

Grupă: 10-12

Interval orar:
09:00 – 17:30
cu pauză de prânz

Durata cursului:
Două zile la datele
alese de beneficiar

Locație:
Aleasă de
beneficiar

Observații:
Cheltuielile de
drum și de cazare
vor fi acoperite de
beneficiar

Abilități antrenate prin acest curs

La finalul acestui curs participanții vor fi capabili:

- Să vândă folosind un cadru structurat și să aibă mentalitatea corectă pentru a maximiza eficiența discuțiilor de vânzări
- Să se folosească de tehnici moderne de vânzări înțelegând diferența dintre acestea și tehnicile tradiționale
- Să se concentreze pe nevoile clienților și să abordeze vânzarea din cel mai bun unghi pentru a obține maximum de rezultate
- Să facă vânzarea concentrându-se pe client și folosind structuri de vânzare moderne și eficiente
- Să interpreteze și să folosească limbajul verbal și non-verbal în mod eficient pentru a-și îmbunătăți comunicarea.

Beneficii pentru companie

- Se va vedea o mai mare încredere în capacitatea de a deschide, gestiona și finaliza cu succes procesul de vânzare
- Se vor identifica mai ușor și mai clar oportunitățile de cross-selling și de upselling

Testimonial

Conținutul cursului a fost bine gândit, iar informațiile au fost explicate într-un mod accesibil. Atmosfera relaxată a facilitat comunicarea și colaborarea între participanți.

Silvan M. - Director de Vânzări

Abilități de vânzare



Psihologia vânzării

Trainer: Elena Badea

Important!

Grupă: 10-12

Interval orar:
09:00 – 17:30
cu pauză de prânz

Durata cursului:
Două zile la datele
alese de beneficiar

Locație:
Aleasă de
beneficiar

Observații:
Cheltuielile de
drum și de cazare
vor fi acoperite de
beneficiar

Abilități antrenate prin acest curs

La finalul acestui curs participanții vor fi capabili:

- Să înțeleagă conceptele de bază din psihologia vânzării
- Să cunoască diferența dintre modelul tradițional al vânzării și noul model al vânzării, bazat pe vânzarea psihologică
- Să înțeleagă de ce este nevoie de vânzarea psihologică și cum se face aceasta în mod concret, la client
- Să identifice corect tipologia clientului prin tehnici simple de profilare
- Să aplice în mod relevant pașii vânzării psihologice în funcție de modificarea psihologiei cumpărătorului
- Să extragă beneficii și să obțină rezultate prin vânzarea psihologică

Beneficii pentru companie

- Se va face o profilare a principalelor sisteme de convingere pentru a conduce vânzarea customizat pe fiecare client
- Se va îmbunătăți rata de succes în vânzare

Testimonial

La acest curs am descoperit o nouă dimensiune a procesului de vânzare: dimensiunea psihologică. Mi-a plăcut foarte mult ce am învățat și mi-a crescut încrederea în sine.

Eugen D. - Manager Vânzări B2B

Abilități de vânzare



Centrarea pe client ca sursă de valoare

Trainer: Constantin Măgdălina

Important!

Grupă: 10-12

Interval orar:
09:00 – 17:30
cu pauză de prânz

Durata cursului:
Două zile la datele alese de beneficiar

Locație:
Aleasă de beneficiar

Observații:
Cheltuielile de drum și de cazare vor fi acoperite de beneficiar

Abilități antrenate prin acest curs

La finalul acestui curs participanții vor fi capabili:

- Să creeze și/sau să comunice viziunea de centrare pe client specifică organizației
- Să identifice de ce și cum să se concentreze întreaga organizație asupra clienților interni / externi
- Să integreze centrarea pe clienți în planificarea și strategia companiei cu rezultate și măsuri de susținere a viziunii
- Să înțeleagă, să comunice și să gestioneze nevoile și dorințele clienților
- Să cunoască și să aplice instrumente și template-uri de utilizat pentru implementarea modelului de excelență pentru centrarea pe client
- Să fie un model de excelență în mentalitatea centrată pe client în companie

Beneficii pentru companie

- Se va diminua percepția că clientul ne stresează sau frustrarea asociată acestei percepții
- Se vor genera proactiv soluții de îmbunătățire a satisfacției clienților

Testimonial

Cel mai mult am apreciat calitatea conținutului și nivelul ridicat de profesionalism al trainerului. De la curs am plecat cu acțiuni pe care să le pun imediat în practică.

Dorin Iulian P. - Director de Vânzări



Relații puternice cu clienții cheie

Trainer: Elena Badea

Important!

Grupă: 10-12

Interval orar:
09:00 – 17:30
cu pauză de prânz

Durata cursului:
Două zile la datele
alese de beneficiar

Locație:
Aleasă de
beneficiar

Observații:
Cheltuielile de
drum și de cazare
vor fi acoperite de
beneficiar

Abilități antrenate prin acest curs

La finalul acestui curs participanții vor fi capabili:

- Să știe cum să eliciteze informația relevantă cu privire la nevoile clienților și să ofere soluții și alternative ca răspuns la acestea
- Să înțeleagă corect așteptările clienților în raport cu organizația
- Să înțeleagă propriul rol și aport în raport cu așteptările clienților
- Să cunoască punctele cheie în construirea unui unei relații de durată și de calitate cu clienții
- Să identifice modul în care fiecare client definește calitatea și apoi să livreze serviciul pentru fiecare client bazându-se pe cerințele și așteptările individuale ale acestuia
- Să propună schimbări și îmbunătățiri care să conducă la relații excelente cu clienții cheie

Beneficii pentru companie

- Se vor califica corect și proactiv oportunitățile și se vor putea dezvolta planuri anuale de business pe clienții cheie
- Se va genera o satisfacție mai bună a clienților cheie și bugete mai mari

Testimonial

Cursul a avut un conținut bine structurat, iar explicațiile au fost ușor de înțeles. Am simțit că atmosfera caldă și relaxată a stimulat interacțiunea între participanți.

Dan B. - Director Național de Vânzări

Abilități de vânzare



Principii de bază în business development

Trainer: Elena Badea

Important!

Grupă: 10-12

Interval orar:
09:00 – 17:30
cu pauză de prânz

Durata cursului:
Două zile la datele alese de beneficiar

Locație:
Aleasă de beneficiar

Observații:
Cheltuielile de drum și de cazare vor fi acoperite de beneficiar

Abilități antrenate prin acest curs

La finalul acestui curs participanții vor fi capabili:

- Să înțeleagă rolul funcțiunii interne de Business Development și modul specific în care aceasta este abordată în companiile de servicii profesionale
- Să cunoască procesele de bază din business development și să le diferențieze corect pe cele strategice de cele operaționale
- Să știe să aplice în mod corect etapele procesului de business development în cadrul unei organizații de servicii profesionale
- Să știe să definească corect și să monitorizeze indicatorii de performanță relevanți pentru acest proces, pentru a genera rezultate în organizație
- Să propună procese îmbunătățite de business development și să le implementeze eficient

Beneficii pentru companie

- Se va poziționa corect procesul de business development ca parte a procesului de vânzare
- Se vor structura, planifica și monitoriza mai bine rezultatele proiectelor de business development în companie

Testimonial

Deși am experiență, nu vedeam partea de business development cu atâta claritate conceptuală. Trainerul a reușit să ne ducă la un nivel avansat de cunoaștere.

Cristina Ana D. - Director de Vânzări

Abilități de vânzare



Tehnici de bază de negociere

Trainer: Constantin Măgdălina

Important!

Grupă: 10-12

Interval orar:
09:00 – 17:30
cu pauză de prânz

Durata cursului:
Două zile la datele
alese de beneficiar

Locație:
Aleasă de
beneficiar

Observații:
Cheltuielile de
drum și de cazare
vor fi acoperite de
beneficiar

Abilități antrenate prin acest curs

La finalul acestui curs participanții vor fi capabili:

- Să înțeleagă principiile care stau la baza negocierii și ce anume poate face pentru a obține cele mai bune rezultate
- Să folosească o strategie de negociere care să îi apropie mai mult de un rezultat câștig-câștig
- Să se pregătească pentru negociere urmând o abordare pas-cu-pas și trasând câteva limite critice
- Să identifice marja de negociere bazându-se pe parametrii variabili ai acesteia și să îi folosească pentru a negocia sistematic în cadrul limitelor propuse
- Să formuleze un rezultat final al negocierii care reflectă exact ceea ce și-au propus să obțină

Beneficii pentru companie

- Se va conștientiza diferența dintre vânzare și negociere și modul potrivit de a trece de la unul la altul
- Se vor face negocieri mult mai ușor și mai eficiente, pe alte variabile decât prețul

Testimonial

Trainerul a menținut un ritm foarte bun de-a lungul celor două zile de curs. Am avut secvențe de teorie urmate imediat de exerciții practice, ceea ce ne-a dat valoare maximă.

Mihai Andrei S. - Director de Vânzări



Tehnici avansate de negociere

Trainer: Constantin Măgdălina

Important!

Grupă: 10-12

Interval orar:
09:00 – 17:30
cu pauză de prânz

Durata cursului:
Două zile la datele
alese de beneficiar

Locație:
Aleasă de
beneficiar

Observații:
Cheltuielile de
drum și de cazare
vor fi acoperite de
beneficiar

Abilități antrenate prin acest curs

La finalul acestui curs participanții vor fi capabili:

- Să folosească un set de tactici psihologice pentru a explora motivațiile celeilalte părți și a învăța cum să răspundă acestor tactici
- Să stăpânească tehnici avansate de profilare morfopsihologică a potențialilor clienți și să își calibreze relevant strategia de negociere
- Să poată stabili natural și firesc, dar conștient și deliberat, raport gestual, facial și verbal pe parcursul negocierii, dar și ruperea acestuia
- Să poată controla aspectele non-verbale și para-verbale ale propriului comportament în timpul negocierii și să le folosească deliberat, disociat și eficient pentru a influența rezultatul negocierii
- Să controleze eficient procesul de negociere

Beneficii pentru companie

- Se vor aplica elemente de profilare avansată și de influențare non-verbală
- Se va vedea un nivel mult mai ridicat al încrederii în capacitatea de a duce spre succes (win-win) negocierea

Testimonial

Tehnicile de negociere sunt multe și variate, dar cursul a fost excelent pentru că am învățat cum să trecem de la tehnici la principii psihologice. Astfel avem siguranță și flexibilitate.

Ion Marin T. - Director de Achiziții

Abilități de vânzare



Metode eficiente de networking

Trainer: Elena Badea

Important!

Grupă: 10-12

Interval orar:
09:00 – 17:30
cu pauză de prânz

Durata cursului:
Două zile la datele alese de beneficiar

Locație:
Aleasă de beneficiar

Observații:
Cheltuielile de drum și de cazare vor fi acoperite de beneficiar

Abilități antrenate prin acest curs

La finalul acestui curs participanții vor fi capabili:

- Să își depășească credințele limitatoare sau false despre networking
- Să își creeze și să transmită starea de spirit potrivită pentru a iniția sesiuni de networking de succes
- Să cunoască principalele tipuri de networking și să îl descopere pe cel care li se potrivește cel mai bine
- Să înțeleagă importanța follow-upului, modul corect în care se face acesta, dar și modul în care pot trece de la follow-up la dezvoltarea unei relații de business
- Să aibă încredere în ei și să aplice tips & tricks pentru facilitarea procesului de networking
- Să fie plăcuți, relevanți și abia apoi importanți

Beneficii pentru companie

- Se vor depăși barierele cu privire la networking și se vor face strategii, dincolo de abordarea clasică 1-la-1
- Se vor îmbunătăți semnificativ practicile de follow up și rezultatul acestora

Testimonial

La acest curs am înțeles care sunt pașii care mă conduc la succes în networking. Mi-am schimbat convingerile limitatoare cu convingeri susținătoare și am exersat practic.

Adriana C. - Antreprenor în Producție

4. Abilități interpersonale



Abilități interpersonale



Comunicarea asertivă în afaceri

Trainer: Elena Badea

Important!

Grupă: 10-12

Interval orar:
09:00 – 17:30
cu pauză de prânz

Durata cursului:
Două zile la datele
alese de beneficiar

Locație:
Aleasă de
beneficiar

Observații:
Cheltuielile de
drum și de cazare
vor fi acoperite de
beneficiar

Abilități antrenate prin acest curs

La finalul acestui curs participanții vor fi capabili:

- Să își exprime ideile în mod asertiv, cu încredere și precizie
- Să folosească stiluri de comunicare diferite atunci când este nevoie, adaptându-le funcție de circumstanțe
- Să folosească tehnici asertive ca să adreseze întrebările potrivite pentru motivele potrivite
- Să se cunoască pe ei înșiși și cum să afle cum sunt percepuți de ceilalți
- Să evite neînțelegerile și să depășească barierele în comunicare
- Să empatizeze pentru a stabili relații de încredere și a comunica eficient
- Să rezolve conflictele aplicând tehnici de comunicare asertivă

Beneficii pentru companie

- Se va diminua nivelul de comunicare pasiv-agresivă sau chiar conflictuală în companie
- Se vor depăși blocajele în comunicare prin ridicarea discuției de pe nivelul convingerilor pe nivelul valorilor

Testimonial

Acesta este cel mai bun curs de comunicare la care am participat, deoarece este dinamic, interactiv, plin de exemple faine și de exerciții. A fost o experiență memorabilă!

Valentina S. - Director de HR

Abilități interpersonale



Tehnici de public speaking

Trainer: Elena Badea

Important!

Grupă: 10-12

Interval orar:
09:00 – 17:30
cu pauză de prânz

Durata cursului:
Două zile la datele
alese de beneficiar

Locație:
Aleasă de
beneficiar

Observații:
Cheltuielile de
drum și de cazare
vor fi acoperite de
beneficiar

Abilități antrenate prin acest curs

La finalul acestui curs participanții vor fi capabili:

- Să utilizeze o metodă clară pentru construirea unui discurs precum și tehnici concrete pentru a susține o un speech de impact
- Să aibă la îndemână metode de stăpânire a emoțiilor și a stresului, alături de acțiuni practice pentru depășirea blocajelor și momentelor dificile
- Să cunoască moduri de gestionare a diferitelor tipuri de public și de participanți la o prezentare
- Să știe cum să genereze feedback constructiv de la participanți prin capacitatea de a observa sistematic reacția auditoriului la prezentare
- Să susțină cu încredere prezentări de impact sau alte tipuri de public speaking

Beneficii pentru companie

- Se va diminua teama de vorbit în public și va crește încrederea în abilitățile de vorbit în public
- Se va mări capacitatea de a gestiona momentele neplăcute sau neprevăzute care pot apărea pe parcursul unui discurs

Testimonial

Cursul este excelent pentru cei care au nevoie de instrumente care să-i facă vorbitori apreciați. Experiența trainerului este uriașă, de aceea poate ghida cursanții spre succes.

George M. - CEO și Administrator

Abilități interpersonale



Prezentări de business de impact

Trainer: Alexandra Cernian

Important!

Grupă: 10-12

Interval orar:
09:00 – 17:30
cu pauză de prânz

Durata cursului:
Două zile la datele
alese de beneficiar

Locație:
Aleasă de
beneficiar

Observații:
Cheltuielile de
drum și de cazare
vor fi acoperite de
beneficiar

Abilități antrenate prin acest curs

La finalul acestui curs participanții vor fi capabili:

- Să identifice corect obiectivele prezentării, iar apoi să aplice metode pentru construirea argumentației într-o prezentare business.
- Să aplice regulile pentru transmiterea unor mesaje de impact în prezentări business
- Să știe cum să structureze o prezentare de business prin metoda piramidei 3S pentru realizarea de prezentări centrate pe conținut
- Să poată adapta mesajul și structura în funcție de profilul motivațional al publicului țintă
- Să folosească metode eficiente de planificare a prezentării: storyboard, mindmapping, etc.
- Să aplice regula 6×6 pentru stabilirea cantității optime de informație într-un slide

Beneficii pentru companie

- Se va îmbunătăți calitatea prezentărilor susținute în companie sau la client
- Se va vedea o calitate mai bună a structurii prezentărilor, dar și a stilului de soluții vizuale folosite

Testimonial

Trainerul este foarte bine pregătit și cunoaște tehnici eficiente, care sunt ușor de aplicat în practică. Am fost încântată de deschiderea de a customiza cursul pe nevoile noastre.

Doina P. - Chief Executive Officer

Abilități interpersonale



Mecanismele psihologice ale (auto)-motivării

Trainer: Elena Badea

Important!

Grupă: 10-12

Interval orar:
09:00 – 17:30
cu pauză de prânz

Durata cursului:
Două zile la datele
alese de beneficiar

Locație:
Aleasă de
beneficiar

Observații:
Cheltuielile de
drum și de cazare
vor fi acoperite de
beneficiar

Abilități antrenate prin acest curs

La finalul acestui curs participanții vor fi capabili:

- Să afle care sunt mecanismele psihologice ale motivării, modul în care acestea se formează și în ce măsură pot fi influențate
- Să cunoască tipurile de mecanisme de motivare și auto-motivare, dar și eficiența lor
- Să se cunoască pe ei înșiși și cum să afle care sunt propriile mecanisme de motivare
- Să înțeleagă care este rolul pe care îl joacă un manager în motivarea echipei
- Să știe ce instrumente poate folosi pentru a depăși blocajele proprii sau ale echipei pe parte de motivare
- Să folosească aceste cunoștințe pentru a obține un plus de valoare pentru companie în orice altă arie a responsabilităților sale

Beneficii pentru companie

- Se vor conștientiza elementele psihologice care conduc la auto-motivare
- Se vor identifica mai ușor situațiile în care este necesară gestionarea factorilor de motivare ai oamenilor din echipă

Testimonial

După acest curs simt că am reușit să identific de ce anumite mecanisme motivaționale nu mă ajută să-mi ating obiectivele. Trainerul este absolut excepțional!

Liliana R. - Director Supply Chain

Abilități interpersonale



Inteligența emoțională și impactul în afaceri

Trainer: Elena Badea

Important!

Grupă: 10-12

Interval orar:
09:00 – 17:30
cu pauză de prânz

Durata cursului:
Două zile la datele
alese de beneficiar

Locație:
Aleasă de
beneficiar

Observații:
Cheltuielile de
drum și de cazare
vor fi acoperite de
beneficiar

Abilități antrenate prin acest curs

La finalul acestui curs participanții vor fi capabili:

- Să identifice principalele elemente ale EQ și să realizeze în ce fel fiecare dintre ele contribuie la propria stare emoțională
- Să își recunoască și să înțeleagă stările și emoțiile, precum și impactul acestora asupra celorlalți
- Să-și gestioneze și ajusteze stările emoționale pentru a se asigura că acestea nu ajung să le afecteze negativ comportamentul
- Să înțeleagă sentimentele celorlalți atunci când interacționează cu ei și să devină un partener de încredere
- Să înțeleagă nevoile celorlalți și să răspundă în mod adecvat pentru a obține maximum de rezultate în interacțiunea cu ei

Beneficii pentru companie

- Comportamente mai echilibrate chiar și în situații caracterizate de disconfort și presiune
- Creșterea nivelului de implicare, deoarece angajații vor utiliza filtre de sortare a informației centrate pe emoții gestionate

Testimonial

Cursul a avut o structură coerentă, iar explicațiile au fost captivante. Interactivitatea a fost la cote maxime. Atmosfera destinsă ne-a permis să ne împărtășim ideile fără rețineri.

Violeta B. - Antreprenor în panificație

Abilități interpersonale



Convingeri limitatoare vs. susținătoare

Trainer: Elena Badea

Important!

Grupă: 10-12

Interval orar:
09:00 – 17:30
cu pauză de prânz

Durata cursului:
Două zile la datele
alese de beneficiar

Locație:
Aleasă de
beneficiar

Observații:
Cheltuielile de
drum și de cazare
vor fi acoperite de
beneficiar

Abilități antrenate prin acest curs

La finalul acestui curs participanții vor fi capabili:

- Să utilizeze eficient tehnici de depășire a convingerilor limitatoare și de activare a convingerilor susținătoare
- Să știe să identifice în mod eficient și relevant ce au pe fiecare nivel neurologic (cf. Robert Dilts)
- Să descopere harta interioară și meta-programele interlocutorului precum și convingerile acestuia
- Să înțeleagă și să experimenteze cele 3 poziții perceptuale și să extragă plus valoare din fiecare dintre ele
- Să utilizeze sub-modalitățile pentru transmiterea valorilor comune și generarea de consens și engagement

Beneficii pentru companie

- Se va conștientiza setul de convingeri actuale
- Se vor gestiona mai bine provocările, situațiile considerate neplăcute sau frustrante
- Se va vedea o creștere a determinării și rezilienței

Testimonial

La acest curs am înțeles cum se formează convingerile. Am aplicat tehnici prin care am schimbat anumite convingeri limitatoare cu convingeri susținătoare.

Dragoș T. - CEO și Administrator

Abilități interpersonale



Valorile personale și succesul

Trainer: Elena Badea

Important!

Grupă: 10-12

Interval orar:
09:00 – 17:30
cu pauză de prânz

Durata cursului:
Două zile la datele
alese de beneficiar

Locație:
Aleasă de
beneficiar

Observații:
Cheltuielile de
drum și de cazare
vor fi acoperite de
beneficiar

Abilități antrenate prin acest curs

La finalul acestui curs participanții vor fi capabili:

- Să aplice modelul Barertt și a modelul Diltz cu privire la structura nivelurilor neurologice și a valorilor personale
- Să înțeleagă diferențele dintre valori și convingeri, dar și rolul extrem de important pe care îl joacă ambele categorii în succesul profesional și personal
- Să-și identifice valorile personale pe baza aplicării testului VIA și să discute rezultatele la nivel de echipă
- Să-și conștientizeze comportamentele pozitive și cele care au nevoie de îmbunătățire pentru a atinge succesul
- Să exploreze și să se auto-cunoască prin exerciții, jocuri de grup și role-play

Beneficii pentru companie

- Se va vedea o creștere a implicării, motivării și colaborării eficiente în cadrul echipei
- Se vor etala la nivelul echipei comportamente centrate pe client și pe satisfacerea la nivel de excelență a nevoilor acestuia

Testimonial

Mi-a plăcut foarte mult să particip la acest curs deoarece am aflat foarte multe informații bazate pe studii de neuroștiințe și psihologie. Pasiunea trainerului pentru temă este maximă.

Ionela G. - Antreprenor în Educație

Abilități interpersonale



Conștiența, empatia și inteligența socială

Trainer: Elena Badea

Important!

Grupă: 10-12

Interval orar:
09:00 – 17:30
cu pauză de prânz

Durata cursului:
Două zile la datele
alese de beneficiar

Locație:
Aleasă de
beneficiar

Observații:
Cheltuielile de
drum și de cazare
vor fi acoperite de
beneficiar

Abilități antrenate prin acest curs

La finalul acestui curs participanții vor fi capabili:

- Să cunoască relația dintre conștiență, empatie și inteligența socială
- Să poată să interacționeze ușor cu oricine, în aproape orice situație
- Să vrea să își îmbunătățească relațiile în afaceri sau la serviciu
- Să poată convinge în mod etic și să influențeze în mod pozitiv
- Să transforme situații sociale dificile în oportunități avantajoase pentru ambele părți
- Să afle mai multe despre tipuri diferite de oameni și cum să îi accepte și să îi aprecieze, chiar dacă sunt diferiți
- Să aibă încrederea în propriile forțe și să se apreciezi mai mult

Beneficii pentru companie

- Se va transforma percepția cu privire la ponderea inteligenței sociale în succesul personal și profesional
- Se va vedea mai multă orientare spre colaborare, win-win, câștigarea ca echipă

Testimonial

A fost un curs minunat! Mi-a plăcut tot ce am învățat și am descoperit despre mine. Am rezonat cu stilul interactiv și a fost fain că am făcut multe exerciții de role-play.

Alina Daniela C. - Director de HR

5. Abilități funcționale



Abilități funcționale



Treci la următorul nivel în MS Excel

Trainer: Alexandra Cernian

Important!

Grupă: 10-12

Interval orar:
09:00 – 17:30
cu pauză de prânz

Durata cursului:
Două zile la datele
alese de beneficiar

Locație:
Aleasă de
beneficiar

Observații:
Cheltuielile de
drum și de cazare
vor fi acoperite de
beneficiar

Abilități antrenate prin acest curs

La finalul acestui curs participanții vor fi capabili:

- Să aplice tehnici practice pentru a transforma datele în informații relevante prin funcții și formule
- Să utilizeze funcțiile matematice, logice, de prelucrare a textului, a datelor calendaristice, de căutare și referință (de ex. VLOOKUP, MATCH, INDEX)
- Să folosească tehnici de generare a rapoartelor de analiză a indicatorilor de performanță cu impact în procesul decizional cu ajutorul Excel
- Să aplice scurtături pentru creșterea productivității în Excel și soluții la problemele cu care se confruntă participanții cel mai des
- Se vor face multe exerciții practice și se va lucra cu exemplele concrete ale participanților

Beneficii pentru companie

- Se va îmbunătăți eficiența și acuratețea prelucrărilor de date în Excel
- Se va crea o cultură a excelenței cu privire la abilitățile de lucru în Excel

Testimonial

Trainerul este foarte bun, dar mai ales răbdător și atent la nevoile de învățare ale participanților. S-a lucrat pe situațiile concrete din activitatea noastră, ceea ce a fost valoros.

Paul B. - Antreprenor în Consultanță



Modelare business cu PowerPivot

Trainer: Alexandra Cernian

Important!

Grupă: 10-12

Interval orar:
09:00 – 17:30
cu pauză de prânz

Durata cursului:
Două zile la datele
alese de beneficiar

Locație:
Aleasă de
beneficiar

Observații:
Cheltuielile de
drum și de cazare
vor fi acoperite de
beneficiar

Abilități antrenate prin acest curs

La finalul acestui curs participanții vor fi capabili:

- Să încarce date în PowerPivot din diferite surse de date (fișiere text, Excel, Access, SQL Server) și să creeze relațiile între tabele
- Să utilizeze tehnici de pivotare, slicers, filtrare, formatare condiționată
- Să prelucreze datele cu formule PowerPivot și funcții DAX și să pregătească datele pentru analiză în PowerPivot
- Să folosească funcții matematice și statistice, funcții de prelucrare a textului, funcții logice
- Să creeze tabele și grafice pivot în PowerPivot și să utilizeze instrumentele Slicers și Sparklines
- Să câștige experiență practică de lucru cu acest instrument de modelare și analiză foarte eficient

Beneficii pentru companie

- Se va eficientiza munca de analiză și structurare a datelor pentru rapoarte complexe recurente
- Se vor utiliza aceste cunoștințe la proiectele care presupun modelarea datelor

Testimonial

Cursul a fost foarte util și interesant. Tehnicile învățate mi-au transformat modul de lucru, permițându-mi să creez rapoarte complexe și relevante cu ușurință.

Iulian D. - Director de Producție



Automatizare cu Visual Basic for Applications

Trainer: Alexandra Cernian

Important!

Grupă: 10-12

Interval orar:
09:00 – 17:30
cu pauză de prânz

Durata cursului:
Două zile la datele
alese de beneficiar

Locație:
Aleasă de
beneficiar

Observații:
Cheltuielile de
drum și de cazare
vor fi acoperite de
beneficiar

Abilități antrenate prin acest curs

La finalul acestui curs participanții vor fi capabili:

- Să cunoască noțiuni de baza în utilizarea VBA în Excel, inclusiv conceptul de obiect și colecție de obiecte
- Să înregistreze și să ruleze macro-uri în Editorul Visual Basic (VBE)
- Să lucreze cu variabile și constante, tipuri de date și să utilizeze seriile de date
- Să definească și să ruleze funcțiile definite de utilizator (UDF) cu unul sau mai multe argumente în VBA
- Să gestioneze și să trateze erorile în VBA. Tipuri de erori și metode de prevenire a acestora, etc.
- Să folosească VBA cu încredere și eficiență

Beneficii pentru companie

- Se va eficientiza munca de analiză și structurare a datelor pentru rapoarte complexe recurente
- Se vor utiliza aceste cunoștințe la proiectele care presupun modelarea datelor

Testimonial

La curs am învățat să automatizez sarcini repetitive, economisind timp prețios. Instructorul a oferit exemple clare, iar acum mă simt mult mai încrezător în utilizarea VBA.

Angela C. - Antreprenor în Publicitate

Abilități funcționale



Sisteme CRM cu AI pentru relații eficiente cu clienții

Trainer: Alexandra Cernian

Important!

Grupă: 10-12

Interval orar:
09:00 – 17:30
cu pauză de prânz

Durata cursului:
Două zile la datele alese de beneficiar

Locație:
Aleasă de beneficiar

Observații:
Cheltuielile de drum și de cazare vor fi acoperite de beneficiar

Abilități antrenate prin acest curs

La finalul acestui curs participanții vor fi capabili:

- Să definească procesele de business pentru relația cu clienții
- Să cunoască tipuri de soluții CRM și valoarea pe care o aduc în organizație și câteva criterii de selecție a unei soluții CRM
- Să știe care sunt componentele unei soluții CRM și metodologia de implementare
- Să poată gestiona anumite activități în organizație printr-o soluție CRM, prin atribuirea de roluri și permisiuni
- Să poată face o analiză a datelor și să genereze predicții printr-o soluție CRM, inclusiv folosind AI
- Să poată face evaluarea impactului unei soluții CRM asupra activității

Beneficii pentru companie

- Se va îmbunătăți capacitatea de a utiliza mai eficient și de a genera plus-valoare cu ajutorul AI și a sistemului CRM
- Se va facilita transferul de know-how de la utilizatorii avansați către cei începători

Testimonial

Cel mai important aspect este că am lucrat cu trainerul înainte de curs pentru a customiza conținutul exact pe sistemul nostru. Suntem foarte mulțumiți că am ales așa de bine.

Alin V. - Director Relații cu Clienții



Eficiență și productivitate cu Microsoft Outlook

Trainer: Alexandra Cernian

Important!

Grupă: 10-12

Interval orar:
09:00 – 17:30
cu pauză de prânz

Durata cursului:
Două zile la datele
alese de beneficiar

Locație:
Aleasă de
beneficiar

Observații:
Cheltuielile de
drum și de cazare
vor fi acoperite de
beneficiar

Abilități antrenate prin acest curs

La finalul acestui curs participanții vor fi capabili:

- Să folosească instrumente specifice pentru îmbunătățirea planificării, organizării și controlului activităților proprii
- Să utilizeze matricea importanță – urgență, metode de stabilire a priorităților, tehnici de organizare a activității (tehnica Pomodorini)
- Să folosească sistemul 4D de gestionare a fluxului de mesaje
- Să poată organiza totul în foldere și categorii, atribuire flag-uri, remindere, transformare în task-uri
- Să poată defini și prioritiza sarcinile de lucru, inclusiv partea de urmarire a statusului și delegare folosind Outlook

Beneficii pentru companie

- Se va eficientiza modalitatea de lucru în MS Outlook
- Se vor folosi mai mult funcționalitățile acestei aplicații pentru delegare, monitorizare a statusului sarcinilor, pentru colaborare și organizare

Testimonial

Cursul mi-a schimbat complet modul de organizare. Am învățat să-mi gestionez eficient calendarul și sarcinile zilnice. Exercițiile au fost foarte bine alese, fix pentru noi!

Cornel A. - Manager Operațional

Abilități funcționale



Modelare și analiză cu Unified Modelling Language

Trainer: Alexandra Cernian

Important!

Grupă: 10-12

Interval orar:
09:00 – 17:30
cu pauză de prânz

Durata cursului:
Două zile la datele
alese de beneficiar

Locație:
Aleasă de
beneficiar

Observații:
Cheltuielile de
drum și de cazare
vor fi acoperite de
beneficiar

Abilități antrenate prin acest curs

La finalul acestui curs participanții vor avea cunoștințe despre:

- Modelarea statică a sistemelor software - diagrame de clase, identificarea și modelarea relațiilor între clase
- Modelare a funcționalităților sistemelor software - cazuri de utilizare, diagrame de activități cu unul și mai mulți actori, relația de generalizare, relația de asociație, agregare și compoziție, diagrama de obiecte
- Modelarea dinamică a sistemelor software și gestionare a interacțiunilor între componente
- Corelare a diagramei use-case cu diagrama de stări, diagrama de comunicare, diagrama de componente și deployment, diagrama de stări, diagrama secvențială și tranziții între stări

Beneficii pentru companie

- Se vor îmbunătăți masiv cunoștințele de modelare
- Se vor putea prelua proiecte care presupun abilități avansate de lucru cu Unified Modelling Language

Testimonial

La acest curs am învățat să creez modele clare și precise îmbunătățind comunicarea pe proiect cu toată echipa. Acum pot aborda proiectele cu mai multă încredere.

Diana G. - Manager de Proiect

Abilități funcționale



Sisteme de Business Intelligence

Trainer: Alexandra Cernian

Important!

Grupă: 10-12

Interval orar:

09:00 – 17:30
cu pauză de prânz

Durata cursului:

Două zile la datele alese de beneficiar

Locație:

Aleasă de beneficiar

Observații:

Cheltuielile de drum și de cazare vor fi acoperite de beneficiar

Abilități antrenate prin acest curs

La finalul acestui curs participanții vor avea cunoștințe despre:

- Impactul sistemelor de Knowledge management și Business Intelligence în procesele decizionale de management
- Tehnologii emergente: de la Data Warehouse la Big Data și Internet of Things
- Rolul Knowledge Management și Business Analytics pentru performanța organizațională
- Analiza predictivă în context organizațional
- Procesul Extract-Transform-Load pentru colectarea datelor: depozitul centralizat. Tehnici pentru sumarizarea cantităților mari de date.
- Sumarizarea și vizualizarea indicatorilor de performanță. Strategii și instrumente de raportare Business Analytics

Beneficii pentru companie

- Se vor îmbunătăți masiv cunoștințele de Big Data, BI și Business Analytics
- Se vor putea prelua proiecte care presupun abilități avansate de lucru cu BI și BA

Testimonial

Cel mai mult mi-a plăcut energia și profesionalismul trainerului. Apoi faptul că am dobândit abilități avansate de gestionare și de analiză a datelor.

Mădălina D. - Manager Financiar

Abilități funcționale



Metode eficiente de Data Visualization

Trainer: Alexandra Cernian

Important!

Grupă: 10-12

Interval orar:
09:00 – 17:30
cu pauză de prânz

Durata cursului:
Două zile la datele alese de beneficiar

Locație:
Aleasă de beneficiar

Observații:
Cheltuielile de drum și de cazare vor fi acoperite de beneficiar

Abilități antrenate prin acest curs

La finalul acestui curs participanții vor avea cunoștințe despre:

- Metode de planificare a prezentării datelor: storyboard, mindmapping
- Construirea unor tipuri avansate de grafice precum Treemaps, Sparklines, Histogram, Scatter Plots, and Filled Map Charts
- Alegerea unor elemente vizuale reprezentative și de impact în rapoarte și prezentări business
- Designul graficelor și utilizarea eficientă a culorilor într-o prezentare business. Regula treimilor pentru crearea unor slide-uri echilibrate din punct de vedere vizual
- Reguli de design pentru contrast, repetiție, aliniere, proximitate. Reguli de design pentru o bună vizibilitate a datelor

Beneficii pentru companie

- Se va îmbunătăți calitatea prezentărilor de business
- Se va vedea o calitate mai bună a structurii, dar și a stilului de soluții vizuale folosite pentru prezentarea datelor

Testimonial

Cursul mi-a oferit instrumentele necesare pentru a transforma datele complexe în vizualizări intuitive și atractive. Abilitățile acestea mă ajută la comunicarea eficientă a datelor.

Crina B. - Antreprenor în Consultanță

6. Cursuri cu teme speciale





Diferențele de gen în comunicare

Trainer: Elena Badea

Important!

Grupă: 10-12

Interval orar:
09:00 – 17:30
cu pauză de prânz

Durata cursului:
Două zile la datele
alese de beneficiar

Locație:
Aleasă de
beneficiar

Observații:
Cheltuielile de
drum și de cazare
vor fi acoperite de
beneficiar

Abilități antrenate prin acest curs

La finalul acestui curs participanții vor fi capabili:

- Să identifice și să gestioneze diferențele de gen care apar în comunicare la locul de muncă
- Să cunoască modalitățile specifice de comunicare eficientă în funcție de preferințele pentru anumite canale de comunicare
- Să înțeleagă corect anumite pattern-uri de comunicare care, în acest fel nu vor mai genera conflict sau frustrare
- Să poată flexa propriul stil de comunicare în funcție de structura audienței sau de genul interlocutorului
- Să își conștientizeze propriile șabloane de comunicare și să găsească soluții mai bune de exprimare

Beneficii pentru companie

- Se va calibra comunicarea directă sau în scris în funcție de caracteristicile de gen
- Se va facilita comunicarea asertivă și persuasivă după internalizarea acestor cunoștințe

Testimonial

Cursul a fost revelator. Am înțeles mai bine cum diferențele de gen influențează interacțiunile noastre și am învățat tehnici practice pentru a comunica exact așa cum trebuie.

Valentina M. - Director de Investiții

Abilități interpersonale



De la concurență la colaborare

Trainer: Constantin Măgdălina

Important!

Grupă: 10-12

Interval orar:
09:00 – 17:30
cu pauză de prânz

Durata cursului:
Două zile la datele
alese de beneficiar

Locație:
Aleasă de
beneficiar

Observații:
Cheltuielile de
drum și de cazare
vor fi acoperite de
beneficiar

Abilități antrenate prin acest curs

La finalul acestui curs participanții vor fi capabili:

- Să înțeleagă ce reprezintă influența culturii organizaționale, departamentale și de echipă asupra membrilor echipei și a modului în care aceștia obțin rezultatele așteptate
- Să cunoască care sunt neurotransmițătorii care generează concurență și rolul lor pozitiv, dar și neurotransmițătorii care generează colaborare și rolul lor pozitiv pentru individ
- Să utilizeze modele de trecere naturală de la EU la NOI pentru a genera consens și implicare
- Să identifice formele de cultură și pârghiile folosite de manageri pentru genera colaborare între echipe
- Să folosească abilități de leadership pentru a promova performanța bazată pe valori

Beneficii pentru companie

- Se va facilita stabilirea unor relații reale de colaborare în interiorul companiei
- Se vor evita greșelile de abordare / comunicare care pot conduce la competitivitate și de acolo la agresivitate

Testimonial

Cursul mi-a schimbat complet perspectiva asupra muncii în echipă. Am învățat să valorific diversitatea de idei și abilități, conducând la rezultate mai bune.

Alexandru B. - Antreprenor în IT

Abilități interpersonale



Limbajul non-verbal în afaceri

Trainer: Elena Badea

Important!

Grupă: 10-12

Interval orar:
09:00 – 17:30
cu pauză de prânz

Durata cursului:
Două zile la datele
alese de beneficiar

Locație:
Aleasă de
beneficiar

Observații:
Cheltuielile de
drum și de cazare
vor fi acoperite de
beneficiar

Abilități antrenate prin acest curs

La finalul acestui curs participanții vor fi capabili:

- Să folosească principiile limbajului corpului pentru a citi indicii în comunicare
- Să facă distincția între poziții corporale deschise și închise și să le interpreteze corect în context
- Să remarce lipsa de încredere a altor persoane prin interpretarea limbajului corpului și să folosească aceste informații pentru a-și corecta și afirma propria poziție
- Să îi "citească" pe ceilalți cu privirea și să învețe să lase o impresie puternică adoptând expresii specifice
- Să identifice minciunile și să "citescă" gesturile de evaluare înainte ca deciziile finale să fie exprimate

Beneficii pentru companie

- Se va vedea o capacitate mai mare de a citi corect limbajul non-verbal
- Va crește capacitatea de evaluare corectă și de calibrare a răspunsului la situația dată, fie în firmă, fie la client

Testimonial

Am ales cursul fiind foarte pasionat de acest subiect, iar așteptările mi-au fost complet depășite. Am aflat multe lucruri noi. Trainerul este foarte bine documentat.

Eduard R. - Manager de Vânzări

Abilități interpersonale



Scriere de business cu tehnici de NLP

Trainer: Elena Badea

Important!

Grupă: 10-12

Interval orar:

09:00 – 17:30
cu pauză de prânz

Durata cursului:

Două zile la datele
alese de beneficiar

Locație:

Aleasă de
beneficiar

Observații:

Cheltuielile de
drum și de cazare
vor fi acoperite de
beneficiar

Abilități antrenate prin acest curs

La finalul acestui curs participanții vor fi avea cunoștințe despre:

- Starea și harta interioară a celui căruia ne adresăm în scris și cum calibrăm în mod corect mesajul
- Evitarea greșelilor de scriere care vin în contradicție cu principiile de comunicare persuasivă
- Metode de a înțelege ce anume a transmis în planul convingerilor și motivațiilor cel care a scris mesajul, dincolo de semnificația literară a cuvintelor
- Folosirea legilor persuasiunii, după Robert Cialdini, în conceperea mesajelor de business
- Identificarea celor mai bune puncte de contra-argumentare pentru a obține rezultatul dorit

Beneficii pentru companie

- Va crește calitatea mesajelor și comunicării în scris, în special prin stabilirea eficientă a raportului
- Se vor utiliza în mod conștient structuri care cresc impactul și forța persuasivă a comunicării

Testimonial

Tot ce am descoperit la acest curs a fost mult peste așteptările mele. Am apreciat profesionalismul trainerului și relevanța, plus aplicabilitatea tuturor tehnicilor abordate.

Mihaela B. - Director de Marketing

Abilități interpersonale



Tehnici de creativitate și inovație

Trainer: Elena Badea

Important!

Grupă: 10-12

Interval orar:
09:00 – 17:30
cu pauză de prânz

Durata cursului:
Două zile la datele
alese de beneficiar

Locație:
Aleasă de
beneficiar

Observații:
Cheltuielile de
drum și de cazare
vor fi acoperite de
beneficiar

Abilități antrenate prin acest curs

La finalul acestui curs participanții vor fi capabili:

- Să identifice și să implementeze noi moduri de a acționa și de a crea valoare
- Să poată schimba unghiul de percepție revelând aspecte noi și celorlalți
- Să-și dezvolte inițiativa și curajului de a face lucrurile diferit
- Să creeze un mediu sigur pentru schimbul și comunicarea ideilor inovatoare
- Să utilizeze procesul de planificare pentru transformarea ideilor inovatoare în acțiune ținând cont de piață, competitori și clienți
- Să își îmbunătățească capacitatea de a analiza și de a evalua eficacitatea soluțiilor implementate, ajustând strategiile acolo unde este necesar

Beneficii pentru companie

- Se va îmbunătăți abilitatea de a identifica alternative posibile înainte de a lua o decizie
- Se va îmbunătăți abilitatea de a elimina elementele care blochează propria creativitate și a celor din echipă

Testimonial

Cursul mi-a oferit o experiență transformatoare. Am învățat cum să gândesc în mod creativ și să aplic metode noi pentru a inova. Mă simt mai inspirată și gata să aplic!

Sorina C. - Antreprenor în Media

Abilități interpersonale



Teoria jocurilor aplicată în luarea deciziilor

Trainer: Constantin Măgdălina

Important!

Grupă: 10-12

Interval orar:
09:00 – 17:30
cu pauză de prânz

Durata cursului:
Două zile la datele
alese de beneficiar

Locație:
Aleasă de
beneficiar

Observații:
Cheltuielile de
drum și de cazare
vor fi acoperite de
beneficiar

Abilități antrenate prin acest curs

La finalul acestui curs participanții vor fi capabili:

- Să identifice jocurile strategice într-o piață unde au loc interacțiuni complexe
- Să identifice și să diferențieze diversele strategii posibile: dominantă, sigură, mixtă, de declanșare și condițiile în care se aplică
- Să înțeleagă ce este echilibrul Nash, ce este un subjoc și echilibrul perfect al unui subjoc
- Să identifice și evalueze opțiunile pe care le au atunci când iau decizii
- Să înțeleagă cum se pot schimba în favoarea afacerii interacțiunile strategice de pe piață, care influențează activitatea și rezultatele
- Să aibă o viziune mai profundă asupra pieței pe care activați și asupra evoluției acesteia în viitor

Beneficii pentru companie

- Se vor conștientiza modurile prin care pot schimba, în favoarea afacerii, interacțiunile strategice de pe piață, care influențează activitatea și rezultatele
- Se va vedea o înțelegere mai profundă a funcționării pieței

Testimonial

Participarea la curs mi-a oferit o nouă perspectivă asupra modului de abordare a problemelor complexe. Am acum instrumente valoroase care mă ajută să iau decizii corecte.

Tudor D. - Director General

Abilități interpersonale



Time management sau motivation management?

Trainer: Elena Badea

Important!

Grupă: 10-12

Interval orar:
09:00 – 17:30
cu pauză de prânz

Durata cursului:
Două zile la datele
alese de beneficiar

Locație:
Aleasă de
beneficiar

Observații:
Cheltuielile de
drum și de cazare
vor fi acoperite de
beneficiar

Abilități antrenate prin acest curs

La finalul acestui curs participanții vor fi capabili:

- Să planifice eficient pentru a-și atinge obiectivele individuale și ale echipei
- Să-și organizeze viața eficient și să-și elibereze mintea de sarcini mărunte
- Să reacționeze ferm în fața unei întreruperi și să obțină maximum de rezultate
- Să-și controleze gândurile cu ajutorul unei atitudini corecte
- Să spună Nu și să fie apreciați pentru asta!
- Să delege sarcini către persoanele potrivite pentru a-și maximiza eficiența
- Să gestioneze eficient stresul și presiunea pentru a menține productivitatea ridicată
- Să identifice și să elimine obiceiurile care le consumă inutil timpul și energia

Beneficii pentru companie

- Se va vedea o reducere a stresului provocat de presiunea timpului prin diminuarea factorilor de stress
- Se vor îmbunătăți activitățile de planificare și control prin managementul timpului

Testimonial

Cursul mi-a plăcut foarte mult datorită conceptelor psihologice. Cu noile tehnici simt că am mai mult control asupra programului meu și pot să-mi îndeplinesc obiectivele.

Răzvan M. - Director de HR

Abilități interpersonale



Managementul echipelor multi- generationale

Trainer: Elena Badea

Important!

Grupă: 10-12

Interval orar:
09:00 – 17:30
cu pauză de prânz

Durata cursului:
Două zile la datele
alese de beneficiar

Locație:
Aleasă de
beneficiar

Observații:
Cheltuielile de
drum și de cazare
vor fi acoperite de
beneficiar

Abilități antrenate prin acest curs

La finalul acestui curs, participanții vor fi capabili:

- Să identifice și să înțeleagă diferențele între generații, inclusiv valorile, preferințele și stilurile de lucru ale fiecărei generații.
- Să comunice eficient cu membrii echipei din diferite generații, adaptând stilul de comunicare la nevoile și preferințele acestora.
- Să creeze un mediu de lucru inclusiv, care încurajează colaborarea și respectul reciproc între generații.
- Să dezvolte strategii pentru a valorifica punctele forte ale fiecărei generații, maximizând astfel potențialul echipei.
- Să gestioneze conflictele intergeneraționale și să transforme diferențele în oportunități de creștere și învățare.

Beneficii pentru companie

- Se vor realiza întâlniri și proiecte care să implice eficient membrii echipei din toate generațiile
- Se vor îmbunătăți strategiile de management al echipelor multigeneraționale, pe baza feedback-ului

Testimonial

Cursul de management al echipelor multi-generaționale m-a învățat să valorific punctele forte ale fiecărei generații, conducând la o colaborare mai eficientă în echipa noastră.

Radu S. - Director de HR

Abilități interpersonale



Neuroștiința fericirii

Trainer: Elena Badea

Important!

Grupă: 10-12

Interval orar:
09:00 – 17:30
cu pauză de prânz

Durata cursului:
Două zile la datele
alese de beneficiar

Locație:
Aleasă de
beneficiar

Observații:
Cheltuielile de
drum și de cazare
vor fi acoperite de
beneficiar

Abilități antrenate prin acest curs

La finalul acestui curs participanții vor fi capabili:

- Să înțeleagă neuroștiința fericirii, modul în care creierul nostru este implicat în experiența subiectivă a fericirii și cum procesele neuronale ne pot influența starea mentală și emoțională.
- Să cunoască circuitul neuronal al fericirii, evidențiind regiunile creierului și neurotransmițătorii implicați în producerea și reglarea emoțiilor pozitive, oferindu-ne o înțelegere mai profundă a modului în care funcționăm în momentele de fericire.
- Să conștientizeze conexiunea profundă dintre corp și minte, mai ales modul în care emoțiile noastre sunt exprimate și reglate prin intermediul sistemului nervos central.

Beneficii pentru companie

- Se va dezvolta capacitatea de adaptare și reglare emoțională
- Se vor naviga mai eficient prin provocările vieții și se va putea menține un nivel sănătos de fericire și bunăstare (wellbeing)

Testimonial

Cursul de neuroștiința fericirii a fost o experiență fascinantă și profundă. Am descoperit cum funcționează creierul nostru și am învățat tehnici practice pentru a ne cultiva fericirea.

Paula G. - Manager de Vânzări

Echipa noastră

Competență și încredere

Elena Badea este absolventă a Universității “Politehnica” București, însă a construit o carieră de peste 25 de ani în marketing, vânzări și business development.

A coordonat 55 de cercetări privind mediul de business și antreprenorial din România și s-a implicat în programe de formare și coaching pentru manageri și oameni de afaceri, dar și în proiecte de responsabilitate socială și educație.

Publică frecvent articole în presa centrală din România și este invitată ca vorbitor la numeroase conferințe naționale pe teme actuale de marketing și business development.

În ultimii trei ani a susținut peste 2500 de ore de cursuri atât în cadrul unor companii multinaționale, cât și în cadrul unor mari firme antreprenoriale românești.

Temele pe care le abordează includ: marketing și comunicare, business development, account management, limbajul trupului în afaceri, tehnici de prezentare, de networking, de dezvoltare a brandului personal, leadership și psihologia vânzărilor și neuromarketing.



Elena Badea

Echipa noastră

Profesionalism și experiență

Constantin Măgdălina are o experiență profesională de 15 ani, timp în care a lucrat la companii multinaționale, atât în țară cât și în străinătate. Constantin are un Master în Marketing și Comunicare la Academia de Studii Economice București.

Este certificat LeanSix Sigma și ITIL (IT Information Library®) ceea ce-i facilitează o bună înțelegere a proceselor și transformărilor din cadrul organizațiilor și a absolvit programul de MBA al Tiffin University din SUA.

Certificarea obținută de la Chartered Institute of Marketing îi completează expertiza de business. A inițiat și coordonat studii despre mediul de afaceri din România.

Participă la numeroase conferințe de business și scrie pe teme legate de inovație, eficientizarea proceselor de afaceri, social media, transformarea digitală, tendințe și tehnologii emergente.

Publică frecvent articole în presa centrală din România. Temele pe care le abordează includ: tendințe și tehnologii emergente, îmbunătățirea proceselor, agile leadership, knowledge management, Six Sigma, hiper-digitalizare.



**Constantin
Măgdălina**

Echipa noastră

Excelență și pasiune

Este lector universitar la Facultatea de Automatică și Calculatoare la Universitatea Politehnica București din anul 2007.

Are experiență de predare și cercetare în domenii ca: baze de date, inteligența artificială, Software Engineering, Business Intelligence, Data Mining. Este doctor în Ingineria Sistemelor.

A participat ca expert în numeroase proiecte naționale și internaționale și a derulat activități de consultanță în formare în numeroase companii.

Publică frecvent articole în presa de business din România și este invitată ca vorbitor la numeroase conferințe naționale pe teme actuale de tehnologie, transformare digitală și Gen AI.

Ca trainer, are peste 15 ani experiență în susținerea de cursuri în companii naționale și multinaționale B2B și B2C și derulează programe de formare și consultanță în programe funcționale și soft skills.

A colaborat cu peste 50 de companii naționale și multinaționale, pentru care a susținut peste 550 sesiuni de training și consultanță.



**Alexandra
Cernian**

Cursuri Înregistrate pe www.valoria.ro

Pe website-ul nostru oferim un mix echilibrat de cursuri înregistrate care dezvoltă competențele manageriale sau abilitățile de comunicare, influențare și leadership.



Agile leadership mastery

Acest curs te va face un maestru al abilităților de care ai nevoie pentru a-ți inspira echipa să atingă performanțe ridicate.

RON 499



Psihologia leadershipului

Află elementele esențiale din psihologia leadership-ului, alături de câteva aspecte de psihologie transpersonală.

RON 249



Prima dată manager

Descoperă cum să devii un manager apreciat de colegi și respectat de conducerea companiei.

RON 499



6 principii de content marketing

Dacă ești pasionat de social media, acest curs îți va arăta care sunt principiile care fac diferența în content marketing.

RON 259



Obstacole în comunicare

Acest curs îți va arăta cum să recunoști rapid și garantat 10 obstacole care apar foarte des în comunicare.

RON 299



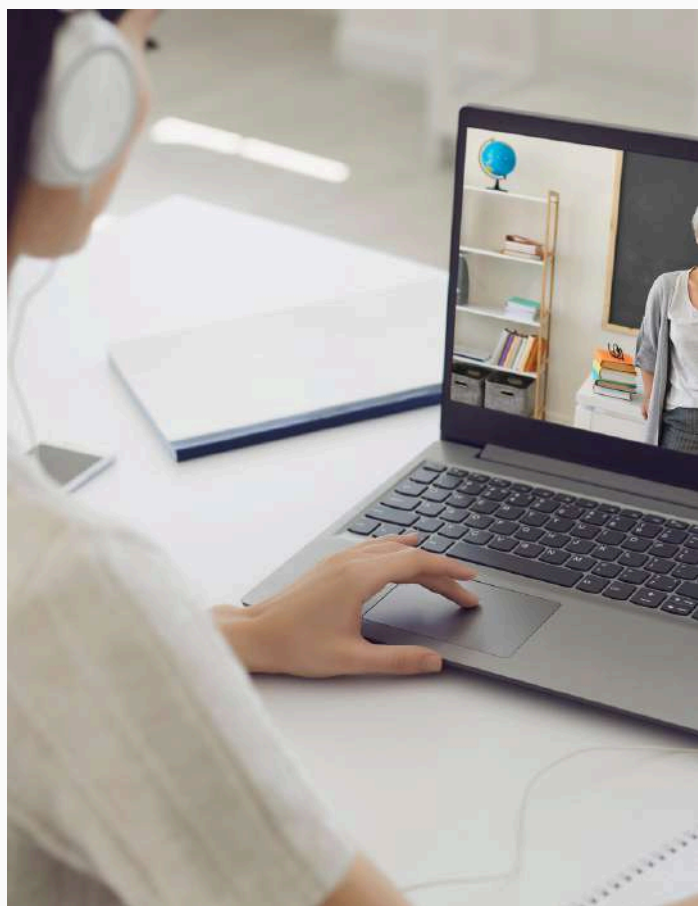
Limbajul non-verbal în afaceri

Acest curs îți va arăta cum să descifrezi starea reală a celui cu care stai de vorbă prin "citirea" limbajului non-verbal.

RON 249

Avantajele cursurilor înregistrate

- Permit învățarea asincronă, fiecare conform programului și ritmului personal
- Conțin exerciții practice și quizz-uri
- Sunt eficiente pentru rafinarea cunoștințelor





De ce să ne alegeți?

Atingem constant un nivel de satisfacție foarte ridicat, conform feedback-ului primit de la participanți.

96%

97%



Constantin Măgdalina
Director



Email: constantin.magdalina@valoria.ro



Adresă

Strada Prof. Ion Bogdan nr. 4-6, etajul 3
Sector 1, București (Zona Dorobanți)

Contact

Telefon: 0726-13.99.02

Email: info@valoria.ro

Web: www.valoria.ro

