



EXCELLENCE
MANAGEMENT CONSULTANTS

Εκπαιδευτικά Προγράμματα Management / Διοίκησης

Λ. Συγγρού 310 & Σπάρτης 1, 176 73 Καλλιθέα
T: 210-48.38.706, 712 & 714 | F: 210-48.22.091
E: info@excellence.gr | www.excellence.gr



ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΕΠΙΛΟΓΗΣ – ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ – ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΤΟΥ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ

Η Excellence Management Consultants διαμόρφωσε μια ολοκληρωμένη πρόταση αξιολόγησης και ανάπτυξης για τη βελτίωση, που συνδυάζει συμβουλευτικές και εκπαιδευτικές υπηρεσίες.

ΕΠΙΛΟΓΗ

Παρέχουμε υπηρεσίες εύρεσης και επιλογής προσωπικού. Χρησιμοποιούμε τα εργαλεία αξιολόγησης της Extended DISC για να εξασφαλίσουμε υψηλά επίπεδα επιτυχίας. Εστιάζουμε στην επιτυχή αντιστοίχιση των κινήτρων και στην επιτυχή αντιπαραβολή των εμπειριών και δεξιοτήτων με τις ανάγκες και τις δυνατότητες της θέσης που θέλουμε να καλύψουμε. Παρέχουμε επιπλέον υπηρεσία εγγύησης και αντικατάστασης.

ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ

Η αξιολόγηση των δεξιοτήτων των στελεχών δίνει μια καθαρή εικόνα της υπάρχουσας κατάστασης, των δυνατών σημείων των εργαζομένων στα οποία μπορεί η επιχείρηση να στηριχτεί και των σημείων που μπορούμε να επέμβουμε και να βελτιώσουμε.

Χρησιμοποιούμε τα ακόλουθα εργαλεία και τις μεθόδους που μας βοηθούν στην αντικειμενικότητα της αξιολόγησης

- Ερεύνα Ικανοποίησης Εργαζομένων
- Αξιολόγηση Ικανοτήτων με την χρήση των εργαλείων της Extended DISC
- 360° feedback
- Assessment Centers

ΑΝΑΠΤΥΞΗ/ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ

Παρέχουμε ένα σύνολο εκπαιδευτικών προγραμμάτων στους τομείς

- Ηγεσίας
- Πωλήσεων
- Εξυπηρέτησης Πελατών

Τα προγράμματά μας παρέχονται

- Δια Ζώσης
- Διαδικτυακά (online)
- Ασύγχρονη Εκπαίδευση
- Blended learning (συνδυασμός δια ζώσης & ασύγχρονης εκπαίδευσης)

Η υλοποίηση της εκπαίδευσης υποστηρίζεται από μία δυνατή ομάδα συνεργατών, με σημαντική εργασιακή εμπειρία ως στελέχη επιτυχημένων Ελληνικών και πολυεθνικών επιχειρήσεων και με πλούσια εμπειρία σε συμβουλευτικές και εκπαιδευτικές υπηρεσίες.

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ

Σχεδιάζουμε και εξειδικεύουμε μαζί με την διοίκηση της επιχείρησης και με βάση τις ανάγκες της.

Τα 4 Βήματα της Προσέγγισης μας στην επιλογή και προσαρμογή του κατάλληλου αναπτυξιακού προγράμματος είναι:

A. Χαρτογράφηση Υπάρχουσας Κατάστασης

Καταγράφουμε τα πιστεύω, τις στρατηγικές και τις διαδικασίες μέσω

- Συναντήσεων με Διοίκηση και Προϊσταμένους
- Μίνι Έρευνα Ευθυγράμμισης (προαιρετικό)
- Audit (προαιρετικό)

B. Χαρτογράφηση των Δεξιοτήτων των Πωλητών και Υπευθύνων

Αξιολογούμε δεξιότητες και στάσεις των πωλητών και προϊσταμένων

- Συζητήσεις με Προϊσταμένους
- Συζητήσεις με Εργαζομένους
- Παρατήρηση - On the Job Observation
- Online FinxS® Τεστ Προσωπικότητας (προαιρετικό)

Γ. Σχεδιασμός Στόχων της Εκπαιδευτικής διαδικασίας και των Μεθόδων σε συνεργασία με την Διοίκηση

- Ποιες δεξιότητες θα αναπτύξουμε
- Πώς θα παρακινήσουμε την ομάδα; Ποιος ο ρόλος του προϊσταμένου;
- Ποια μετρήσιμα αποτελέσματα περιμένουμε

Δ. Υλοποίηση και Εφαρμογή

- Ποια εκπαιδευτική μεθοδολογία θα εφαρμόσουμε (πχ δια ζώσης εκπαίδευση, online εκπαίδευση, on the job training)
- Τι εργαλεία θα δοθούν;
- Πώς θα διασφαλίσουμε την εφαρμογή και τα μελλοντικά αποτελέσματα; (Follow up, Coaching, Εσωτερικός Εκπαιδευτής)

Η ΟΜΑΔΑ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ & ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΩΝ

Κώστας Βουτσινάς

Ξεκίνησε την καριέρα του σε εμπορικά τμήματα των πολυεθνικών εταιρειών Johnson & Johnson και Wella Hellas όπου έλαβε ρόλους Πωλητή, Key Account Manager και Προϊσταμένου Πωλήσεων.

Στη συνέχεια στράφηκε στην ανάπτυξη του ανθρώπινου δυναμικού. Για πάνω από 12 χρόνια εργάστηκε σαν σύμβουλος πωλήσεων και εισηγητής στην Mercuri Int'l, Achieve Global Hellas και Bluepoint Leadership Development. Επίσης εργάστηκε και ως Διευθυντής Τμήματος Εκπαίδευσης καταστημάτων για την εταιρεία Γερμανός - Cosmote. Έχει συνεργαστεί με ένα μεγάλο αριθμό εταιριών τόσο στην χώρα μας όσο και σε ευρωπαϊκά project στην ανάπτυξη ικανοτήτων πωλήσεων, διοίκησης πωλήσεων καθώς και έργα ανάπτυξης ηγετικών στελεχών. Έχει επίσης αναλάβει ρόλους Διευθυντή Ανθρώπινου Δυναμικού και Διευθύνοντος Συμβούλου.

Έχει σπουδάσει Οικονομικά στο Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο, έχει μεταπτυχιακό τίτλο στη «Εξ Αποστάσεως Εκπαίδευσης» από το Ανοικτό Πανεπιστήμιο της Πάτρας και μεταπτυχιακό τίτλο «Master in Business Administration» από το Πανεπιστήμιο Vrije του Βελγίου.

Στέργιος Βλαχόπουλος

Έχει περισσότερα από 30 χρόνια εμπειρίας στον χώρο των επιχειρήσεων. Στο παρελθόν κατείχε τις θέσεις του Trade Marketing Manager, Sales Manager, Sales and Operations Manager και του Commercial Manager σε εταιρείες συμπεριλαμβανομένων των Warner-Lambert/ Mondelez, Lipogen και Bingo SA.

Ο Στέργιος είναι πτυχιούχος Πληροφοριακών Συστημάτων και Προγραμματισμού, είναι Extended DISC International System Certified Trainer και Certified HeartMath Coach. Από το 2005, ο Στέργιος Βλαχόπουλος είναι Managing Partner στο Ελληνικό Franchise της Extended DISC International. Η εστίασή του είναι κυρίως στην Αξιολόγηση, Ανάπτυξη και Εκπαίδευση ανθρώπων.

ΜΕΘΟΔΟΙ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ

- Διαλέξεις,
- Ανάλυση ρόλου (role playing)
- Ανάλυση πραγματικών περιπτώσεων
- On the job training
- Projects based training



- Δια Ζώσης Εκπαίδευση
- Online Εκπαίδευση
- Ασύγχρονη Εκπαίδευση/ E-Learning
- Blended Learning (Συνδυασμός Μεθόδων)

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ MANAGEMENT


Management / Διοίκησης

- Βασικές Αρχές Management
- Ηγεσία & Διοίκηση Ομάδας
- Coaching Skills for Team Effectiveness. / Team Coaching Training.
- Διαχείριση Συγκρούσεων
- Αποτελεσματική Διαχείριση Αλλαγών
- Αξιολόγηση Υφισταμένων & Διοίκηση Απόδοσης
- Training Skills for Managers
- Οργάνωση & Προγραμματισμός Εργασιών

Κοινωνικές & Προσωπικές Ικανότητες

- Personal Branding
- Ανάπτυξη Δεξιοτήτων Επικοινωνίας για την βελτίωση των Ανθρώπινων Σχέσεων
- DISC – Τύποι προσωπικότητας & συμπεριφοράς
- Δεξιότητες αποτελεσματικής διαπραγμάτευσης με αξιοποίηση ικανοτήτων coaching
- Αποτελεσματικές Παρουσιάσεις – Presentation Skills
- S.M.A.R.T. GOALS – Έξυπνοι στόχοι
- Stress management – Διαχείριση άγχους
- Life Coaching Skills
- Ανάπτυξη Δεξιοτήτων για Ψυχική Ανθεκτικότητα & Ανάπτυξη Θετικότητας
- Ομαδική Εργασία & Συνεργασία
- Αποτελεσματική Διαχείριση του Χρόνου – Time Management
- Εργασιακός Εκφοβισμός

Ακολουθεί η αναλυτική παρουσίαση των εκπαιδευτικών προγραμμάτων.

A blurred background image showing a group of people, possibly in a meeting or conference setting. The focus is on the text in the center.

***Αναλυτική Παρουσίαση
των Προγραμμάτων***

Management / Διοίκησης

Βασικές Αρχές Management

Σκοπός

Management είναι το σύνολο των αρχών, κανόνων και μεθόδων εργασίας που έχουν ως σκοπό να επιτυγχάνουμε το μεγαλύτερο δυνατό αποτέλεσμα με τα λιγότερα μέσα.

Σκοπός του σεμιναρίου είναι να παρουσιάσει τις βασικές λειτουργίες του Management και να βοηθήσει τους συμμετέχοντες στην εφαρμογή καταξιωμένων πρακτικών στην άσκηση του ρόλου τους ως Managers.

Οφέλη

Οι συμμετέχοντες θα μπορούν να :

- Πετυχαίνουν αποτελεσματικότερη επικοινωνία με πελάτες και συνεργάτες
- Οργανώνουν αποτελεσματικότερα την εργασία τους
- Καθοδηγούν και να παρακινούν τα μέλη της ομάδας τους
- Επιλέγουν συνειδητά συμπεριφορές που παρακινούν την ομάδα & συμπεριφορές που παρακινούν τα άτομα
- Αναπτύσσουν τις γνώσεις και δεξιότητες της ομάδας τους και να τις συνδέουν με τον στόχο για να αυξάνουν την απόδοση της ομάδας και των μελών
- Είναι περισσότερο αποτελεσματικοί

Σε ποιους απευθύνεται

Απευθύνεται τόσο σε νέα όσο και σε έμπειρα στελέχη επιχειρήσεων, που επιθυμούν να αποκτήσουν, η να συστηματοποιήσουν τις γνώσεις τους στις λειτουργίες του Management

Θεματολογία

Εισαγωγή στο Management

- Στόχοι & Συμπεριφορά της Επιχείρησης
- Βασικές Λειτουργίες του Management

Λήψη Αποφάσεων

- Πειθαρχημένη Προσέγγιση Λήψης Αποφάσεων

Επικοινωνία

- Επικοινωνία και Αποτελεσματικότητα
- Εμπόδια & Βελτίωση της Επικοινωνίας

Σχεδιασμός – Προγραμματισμός

- Τύποι Σχεδίων & Προγραμμάτων & Βήματα

Οργάνωση

- Διαδικασία και Βήματα
- Σχεδιασμός & Κριτήρια Σχεδιασμού Δομής
- Οργάνωση με Βάση τις Λειτουργίες
- Ο Ανθρώπινος Παράγοντας στην Επιχείρηση
- Παράγοντες που Προσδιορίζουν την Απόδοση

Παρακίνηση

- Οι Ανάγκες σαν Κίνητρο Συμπεριφοράς
- Ιεράρχηση των Αναγκών κατά Α. Maslow
- Θεωρία Του Herzberg
- Χειρισμός Του Ανθρώπινου Παράγοντα

Ηγεσία & Ανάπτυξη Ηγετικών Ικανοτήτων

- Παράγοντες Που Επηρεάζουν Την Ηγεσία
- Φύση & Χαρακτηριστικά της Ηγεσίας
- Συστήματα Ηγεσίας

Ηγεσία & Δυναμική Των Ομάδων

- Ικανότητες Και Γνώσεις Ηγετών
- Διάφορα Στυλ Ηγεσίας
- Οι Ομάδες Σαν Εργαλείο Βελτίωσης Ηγεσίας

Έλεγχος - Συντονισμός

- Προϋποθέσεις & Διαδικασία

Ηγεσία & Διοίκηση Ομάδας

Σκοπός

Το πρόγραμμα πραγματοποιείται και βασικά χαρακτηριστικά του αποτελεσματικού Ηγέτη. Αξιοποιώντας βιωματικά τις προσωπικές εμπειρίες, ικανότητες και γνώσεις των εκπαιδευομένων, τους παρέχει εργαλεία και μεθόδους ώστε να ανατροφοδοτούν και να καθοδηγούν τα μέλη της ομάδας τους, να αναθέτουν αποτελεσματικά καθήκοντα και εργασίες, να χειρίζονται κρίσεις και να εμπνέουν το προσωπικό τους.

Οφέλη

Οι συμμετέχοντες θα μπορούν να :

- Καθοδηγούν και να Παρακινούν με επιτυχία τα μέλη της ομάδας τους
- Παρέχουν παρακινητική ανατροφοδότηση
- Αναθέτουν εργασίες και αρμοδιότητες με συστηματικό τρόπο
- Διαχειρίζονται αποτελεσματικά τις συγκρούσεις στα ομάδες τους
- Εξασκηθούν σε βασικές ικανότητες ηγεσίας μέσα από μελέτες περιπτώσεων

Σε ποιους απευθύνεται

- Υψηλόβαθμα Στελέχη
- Διευθυντές Τμημάτων
- Προϊσταμένους Τμημάτων

Θεματολογία

Διευθυντής ή Ηγέτης;

- Διαφορές και Σημαντικότητα του κάθε ρόλου
- Μοντέλα και τάσεις Διοίκησης Ανθρώπινου Δυναμικού

Καθοδήγηση και Ανάπτυξη Ανθρώπινου Δυναμικού

- Οι Άνθρωποι της ομάδας μου
- Άνθρωπος, Διοίκηση, Καθήκον
- Πώς Καθοδηγώ την Ομάδα και τα Μέλη της

Εποικοδομητική Ανατροφοδότηση

- Τύποι Ανατροφοδότησης
- Πότε και πως χρησιμοποιώ τον κάθε Τύπο
- Τα Βήματα της Εποικοδομητικής Ανατροφοδότησης

Ανάθεση εργασιών

- Συνθήκες που ελέγχω
- Τα Στάδια της Ανάθεσης Εργασιών

Διαχείριση συγκρούσεων μέσα στην Ομάδα

- Οι Επιλογές
- Διαχείριση σύγκρουσης

Ανάπτυξη της Εμπιστοσύνης των μελών της ομάδας

- Μέθοδοι Ανάπτυξης Εμπιστοσύνης

Team Coaching Training

Σκοπός

Σκοπός του προγράμματος είναι να κατανοήσουν οι συμμετέχοντες τις βασικές δεξιότητες Coaching όπως αυτές ορίζονται από τη Διεθνή Ομοσπονδία Coaching, ICF (International Coaching Federation) και πώς να τις εφαρμόζουν για να ενδυναμώσουν την ομάδα τους

Οφέλη

Οι συμμετέχοντες θα μπορούν να :

- Κάνουν διάλογο που βασίζεται στην ενεργητική ακρόαση και στις κατάλληλες ερωτήσεις, με αποτέλεσμα την καλύτερη επικοινωνία και την δημιουργία περιβάλλοντος εμπιστοσύνης.
- Αναπτύξουν την ικανότητα να ενδυναμώνουν τα μέλη της ομάδας τους
- Αναπτύξουν την ικανότητα να βλέπουν τα θέματα από διαφορετικές οπτικές και να εστιάζουν στην λύση και όχι στο πρόβλημα
- Εμπνέουν τα μέλη της ομάδας τους, όσον αφορά στην δέσμευση στον εαυτό τους και στην εργασία τους

Σε ποιους απευθύνεται

- Υψηλόβαθμα Στελέχη
- Διευθυντές Τμημάτων
- Προϊσταμένους Τμημάτων

Θεματολογία

Εισαγωγή στο Team Coaching

- Προσέγγιση και κουλτούρα Coaching και ποια τα οφέλη της
- Coaching vs Συμβουλευτική, Εκπαίδευση, Ψυχοθεραπεία
- Πλεονεκτήματα του Coaching για την απόδοση της ομάδας

Πλαίσιο & Περιβάλλον

- Αρχές, Αξίες & Πεποιθήσεις
- Ο ρόλος του Manager Coach
- D.I.S.C Model
- Στοχοθεσία & Δέσμευση

Βασικές δεξιότητες του Coach

- Ενσυνειδητότητα
- Ενσυναίσθηση
- Ενεργητική Ακρόαση
- Ικανότητα ανάπτυξης αποτελεσματικών Ερωτήσεων

Η εφαρμογή του Coaching στην καθημερινότητα

- Μοντέλα Coaching
- Άλλαξε Ερωτήσεις για να αλλάξουν οι απαντήσεις
- Συνεδρίες Coaching

Διαχείριση Συγκρούσεων

Σκοπός

Το πρόγραμμα Διαχείριση Συγκρούσεων εστιάζεται στην παροχή μεθόδων και εργαλείων με ταυτόχρονη εξάσκηση των συμμετεχόντων με στόχο την ενδυνάμωση των ικανοτήτων τους στην αντιμετώπιση συγκρούσεων.

Οφέλη

Οι συμμετέχοντες θα μπορούν να :

- Επικοινωνούν αποτελεσματικότερα σε καταστάσεις συγκρούσεων
- Χρησιμοποιούν τις ερωτήσεις σαν εργαλείο στην αντιμετώπιση των εντάσεων
- Αναπτύξουν την δεξιότητα της ακρόασης και της ενσυναίσθησης για να χειρίζονται αποτελεσματικότερα τους διαλόγους που δημιουργούν ένταση
- Επιλέγουν συνειδητά συμπεριφορές που εκλογικεύουν τους συνομιλητές σε κατάσταση σύγκρουσης
- δημιουργούνται μεταξύ συνεργατών ή ομάδων σε μια επιχείρηση
- Εξασκηθούν στην αποτελεσματική διαχείριση συγκρούσεων

Σε ποιους απευθύνεται

- Υψηλόβαθμα Στελέχη
- Διευθυντές Τμημάτων
- Προϊσταμένους Τμημάτων
- Τμήμα Ανθρώπινου Δυναμικού

Θεματολογία

Η Σύγκρουση

- Αξίες και Πεποιθήσεις
- Οι Κανόνες

Μη Παραγωγικές Αντιπαραθέσεις.

- Παραγωγικές Και Μη Παραγωγικές Αντιπαραθέσεις
- Πως Αντιμετωπίζονται Και Πως Ξεπερνιούνται.
- Ο Πραγματικός Λόγος Πίσω Από Κάθε Αντιπαραθεση

Επικοινωνία Και Τύποι Συμπεριφοράς

- Ανάλυση Των 4 Τύπων Συμπεριφοράς Κατά Την Σύγκρουση
- Διαχείριση Με Εστίαση Στο Άτομο

Αλλαγή Mindset

- Τα Κίνητρα
- Πως Να Αλλάξουμε Το Mindset

Δεξιότητες Στην Διαχείριση Συγκρούσεων

- Ενσυνειδητότητα
- Ενσυναίσθηση
- Ενεργητική Ακρόαση
- Ικανότητα Ανάπτυξης Αποτελεσματικών Ερωτήσεων

Χρήση Μοντέλων Και Διάδραση. Εξάσκηση Με Προσομοίωση

Αποτελεσματική Διαχείριση Αλλαγών

Σκοπός

Ο Σκοπός του προγράμματος είναι να φέρει τους εκπαιδευόμενους αντιμέτωπους με αλλαγές προκειμένου να τις βιώσουν και ταυτόχρονα να τους βοηθήσει να τις διαχειριστούν αποτελεσματικά.

Οφέλη

Από την πρώτη στιγμή του εργαστηρίου, οι συμμετέχοντες αντιμετωπίζουν αναπάντεχες αλλαγές προκειμένου να τις χειριστούν και να αναστοχαστούν την εμπειρία που έζησαν. Με τον τρόπο αυτό μαθαίνουν με βιωματικό τρόπο να:

- Ανακαλύπτουν τις προσωπικές τους ικανότητες
- Εφαρμόζουν νέες μεθόδους για τον αποτελεσματική διαχείριση των αλλαγών.
- Πετυχαίνουν αποτελεσματικότερη διαχείριση των αλλαγών επιλέγοντας συνειδητά συμπεριφορές και μεθόδους που τους οδηγούν στην επίτευξη των στόχων τους

Σε ποιους απευθύνεται

- Σε προϊστάμενους και διευθυντές που εφαρμόζουν αλλαγές
- Στο προσωπικό που ακολουθεί τις αλλαγές και συμμετέχει σε αυτές με ενεργό τρόπο

Θεματολογία

Η Αλλαγή

- Στάδια της Αλλαγής
- Ερωτηματολόγιο Αυτοδιάγνωσης Προσωπικού Στυλ Διαχείρισης Αλλαγών
- Η Σημασία Της Αποτελεσματικής Διαχείρισης Αλλαγών

«Ποιος Πήρε Το Τυρί Μου»

- Εισαγωγή Στην Ταινία: «Ποιος Πήρε Το Τυρί Μου»
- Προβολή Της Ταινίας (Με Ελληνικούς Υπότιτλους)
- Οι 4 Χαρακτήρες

Προσεγγίσεις Στη Διαχείριση Αλλαγών

- Η Αντίσταση Στην Αλλαγή Και Τα Εμπόδια Για Την Αποτελεσματική Διαχείριση Της
- Η Δυναμική Διαχείριση Αλλαγών Και Η Ανάπτυξη Θετικής Στάσης Προς Αυτές
- Το Ταξίδι Της Απώλειας Και Του Κέρδους
- Τα 10 Βήματα Της Διαχείρισης Αλλαγών

Ασκήσεις Διάδρασης & Πλάνο Δράσης

Αξιολόγηση Υφισταμένων & Διοίκηση Απόδοσης

Σκοπός

Θα κατανοήσουν καλύτερα την τη χρησιμότητα του Συστήματος Αξιολόγησης Απόδοσης των Εργαζομένων και να εντρυφούν στα Εργαλεία Αξιολόγησης.

Οφέλη

Με την ολοκλήρωση του προγράμματος οι συμμετέχοντες θα:

- Γνωρίσουν νέα Συστήματα και Εργαλεία Αξιολόγησης της Απόδοσης
- Μάθουν να συνδέουν τα αποτελέσματα της Αξιολόγησης Απόδοσης με το Εταιρικό Όραμα, τις Αξίες και τους Στόχους της Επιχείρησης
- Γνωρίσουν και θα εξασκηθούν σε Μεθοδολογίες, Τεχνικές, Έντυπα και Εργαλεία Αξιολόγησης Απόδοσης
- Εντοπίσουν τα προβλήματα και θα μπορούν να βελτιώσουν ή να ανασχεδιάσουν ένα αποτελεσματικό για Σύστημα Αξιολόγησης
- Εξασκηθούν στη Στοχοθέτηση και στον καθορισμό των σωστών Κριτηρίων Αξιολόγησης
- Αποκτήσουν προσωπική εμπειρία μέσω Βιωματικών Ασκήσεων και Case Studies στον τρόπο της επικοινωνίας των αποτελεσμάτων της Αξιολόγησης στους Εργαζόμενους

Σε ποιους απευθύνεται

Το σεμινάριο απευθύνεται στους Γενικούς Διευθυντές, στα Στελέχη του τμήματος Ανθρώπινου Δυναμικού, στους Διευθυντές όλων των τμημάτων, καθώς και σε όλα τα Στελέχη που ασκούν Διοίκηση.

Θεματολογία

Εισαγωγή

- Η χρησιμότητα της Αξιολόγησης Απόδοσης
- Σημαντικοί παράγοντες

Σχεδιασμός Συστήματος Αξιολόγησης Απόδοσης

- Διαδικασία Σχεδιασμού Συστήματος
- Σύνδεση Συστήματος Αξιολόγησης Απόδοσης με Όραμα, Αξίες, Στόχους και Αποτελέσματα
- Σύνδεση Συστήματος Αξιολόγησης με άλλα Συστήματα (αμοιβές, ανάπτυξη, προσέλκυση)
- Επικοινωνία Συστήματος Αξιολόγησης

Συστήματα και Μέθοδοι Αξιολόγησης Απόδοσης

- Αξιολόγηση με βάση τους Στόχους, Διαδικασίες, Συμπεριφορές και Δεξιότητες
- Μέθοδος Κρίσιμων Συμβάντων και Κατάλογοι Επιθυμητών Συμπεριφορών (checklists)
- Αυτοαξιολόγηση (self-appraisals)
- Σύστημα Διοίκησης μέσω Στόχων
- Κυκλική Αξιολόγηση 360 & Μικτά Συστήματα

Συνέντευξη Αξιολόγησης Απόδοσης

- Αρχική Συνάντηση Αξιολόγησης
- Συνάντηση Ανατροφοδότησης
- Πώς μεταφέρουμε Αρνητικές Παρατηρήσεις
- Αναγνώριση – Επιβράβευση
- Πλάνο Στοχοθέτησης και Ανάπτυξης
- Βιωματικές Ασκήσεις για την Επιτυχημένη συνέντευξη

Νέες Τάσεις στην Αξιολόγηση Απόδοσης

- Αξιολόγηση Απόδοσης Ομάδας
- Ηλεκτρονικά Συστήματα Αξιολόγησης

Εφαρμογή Αξιολόγησης Απόδοσης Εργαζομένων

- Σχεδιασμός Διορθωτικών Ενεργειών στο υπάρχον Σύστημα Αξιολόγησης Απόδοσης
- Η Διαχείριση των Δύσκολων Ανθρώπων

Training Skills for Managers

Σκοπός

Το πρόγραμμα προσφέρει μια πρακτική προσέγγιση για την απόκτηση των απαραίτητων δεξιοτήτων που απαιτούνται για να γίνει κάποιος αποτελεσματικός εκπαιδευτής στο πλαίσιο ενός οργανισμού.

Οφέλη

Οι συμμετέχοντες θα μπορούν να :

- Κατανοήσουν τις βασικές αρχές και στρατηγικές εκπαίδευσης
- Κατανοήσουν πότε η εκπαίδευση αποτελεί εργαλείο ανάπτυξης και πως συνδέεται με την επίτευξη των στόχων του οργανισμού
- Σχεδιάζουν εκπαιδευτική στρατηγική
- Σχεδιάσουν το εκπαιδευτικό υλικό καθώς και την διαδικασία αξιολόγησης
- Επιλέξουν τις κατάλληλες εκπαιδευτικές μεθόδους σε σχέση με τον στόχο της εκπαίδευσης
- Παρέχουμε αποτελεσματική αναπληροφόρηση στους συμμετέχοντες για την ανάπτυξη των ικανοτήτων τους

Σε ποιους απευθύνεται

Σε όλα τα στελέχη που εμπλέκονται με την εκπαίδευση και ανάπτυξη του ανθρώπινου δυναμικού μιας επιχείρησης ή οργανισμού.

Θεματολογία

Σχεδιασμός και Ανάλυση Αναγκών Εκπαίδευσης

- Αναγνώριση και Ανάλυση των εκπαιδευτικών αναγκών (έρευνα, συναντήσεις, αξιολόγηση)
- Σχεδιασμός Εκπαιδευτικών Λύσεων

Σχεδιασμός Και Ανάπτυξη Εκπαιδευτικών Προγραμμάτων

- Ανάπτυξη Εκπαιδευτικών Προγραμμάτων
- Επιλογή των Κατάλληλων Μεθόδων

Εκπαιδευτικές Τεχνικές και Μέθοδοι

- Επισκόπηση των Εκπαιδευτικών Τεχνικών και Μεθόδων (Παρουσιάσεις, Παιχνίδια Ρόλων, Συζητήσεις και Διαδραστικές Ασκήσεις)
- Επιλογή των Μεθόδων
- Προσαρμογή στις Ανάγκες και το Προφίλ των Υπαλλήλων που εκπαιδεύονται

Αξιολόγηση και Αναπληροφόρησης

- Αξιολόγηση ης Αποτελεσματικότητας των Εκπαιδευτικών Προγραμμάτων
- Παροχή Αποτελεσματικής Αναπληροφόρησης στους Υπαλλήλους για την Ανάπτυξη των Δεξιοτήτων τους

Διαχείριση Εκπαιδευτικών Πόρων

- Προϋπολογισμός
- Χρόνος

Πρακτική Εξάσκηση

Οργάνωση & Προγραμματισμός Εργασιών

Σκοπός

Πρόκειται για ένα εργαστηριακής μορφής πρόγραμμα που οι εκπαιδευόμενοι εξασκούνται στην αξιοποίηση εργαλείων αποτελεσματικού προγραμματισμού που μπορούν άμεσα να εφαρμόσουν στην εργασία τους

Οφέλη

Οι συμμετέχοντες θα μπορούν να :

- Εντοπίζουν ποιες είναι οι καταστάσεις που δαπανούν αναποτελεσματικά τον χρόνο τους
- Κατανοήσουν και να εξασκηθούν στην χρήση εργαλείων προσωπικού προγραμματισμού
- Τοποθετήσουν κριτήρια αξιολόγησης προτεραιοτήτων με βάση τις συνολικές και πραγματικές τους ανάγκες και στόχους
- Εργαστούν σε δικές τους περιπτώσεις και να διαμορφώσουν ένα δικό τους προσωπικό πρόγραμμα προτεραιοτήτων

Σε ποιους απευθύνεται

- Σε Προϊστάμενους και Διευθυντές
- Σε Υπεύθυνους Έργων
- Στο προσωπικό που χρειάζεται να οργανώσει αποτελεσματικά τις εργασίες του που του έχουν ανατεθεί

Θεματολογία

Ανοργάνωτος ή Οργανωμένος;

- Που θα πρέπει να Οργανωθώ
- Ποια τα βασικά Κίνητρα

Χρονοκλέπτες

- Είδη Χρονοκλεπτών στην Καθημερινή Εργασία
- Πως Αντιμετωπίζω τους Χρονοκλέπτες

Εργαλεία Οργάνωσης και Προγραμματισμού

- Εργαλεία Καθημερινής Χρήσης
- Σχεδιασμός Περιόδου

Καθορισμός Προτεραιοτήτων

- Επείγον Και Σημαντικό
- Τα Κριτήρια
- Πως Αντιμετωπίζω Δύσκολές Καταστάσεις

Οφέλη Της Αποτελεσματικής Οργάνωσης Εργασιών

- Πώς Να Χρησιμοποιήσω Αποτελεσματικά Τον Χρόνο Μου

Κοινωνικές & Προσωπικές Ικανότητες

Personal Branding

Σκοπός

Σκοπός του σεμιναρίου είναι να αναγνωρίσουν οι συμμετέχοντες τον εαυτό τους και να ανακαλύψουν τρόπους να διαφοροποιηθούν με ειλικρίνεια και αυθεντικότητα. Το Personal Branding βοηθάει στην διαμόρφωση της εικόνας σε επαγγελματικό και προσωπικό επίπεδο

Οφέλη

Μετα το τέλος του προγράμματος οι συμμετέχοντες θα:

- Έχουν αναπτύξει την αυτογνωσία τους
- Έχουν καταγράψει το δικό τους σύστημα αξιών, το δικό τους σταθερό σημείο
- Έχουν αναγνωρίσει τα στοιχεία της μοναδικότητά τους και την αυθεντικότητά τους
- Μπορούν να προβάλλουν τα δυνατά τους σημεία και να διαφοροποιηθούν

Σε ποιους απευθύνεται

- Διευθυντές
- Προϊσταμένους ομάδων
- Τμήμα Ανθρώπινου Δυναμικού

Θεματολογία

Επικοινωνία και Συναισθηματική Νοημοσύνη

- Τι είναι Επικοινωνία
- Συναισθηματική Νοημοσύνη

Εισαγωγή

- Τι είναι Personal Branding
- Ποια είναι η δική μου εικόνα
- Χτίζω την εικόνα μου και ανακαλύπτω ποιος είμαι

Αξίες – Σκοπός – Στόχοι

- Άσκηση: Ισχυρό σύστημα αξιών
- Άσκηση: Στόχοι – SMART GOAL
- Ποια είναι η αγορά – στόχος μου

Συνέντευξη – Social Media

- Social Media (LinkedIn – Facebook κ.λ.π)
- Χτίσιμο επαγγελματικού βιογραφικού (Οδηγίες)
- Συνέντευξη – (Όλα τα βήματα)

Πάθος – Ταλέντα – Δυνατά σημεία

- Άσκηση: SWOT ANALYSIS

Δημιουργία πλάνου δράσης

- Τα επόμενα βήματα

Ανάπτυξη Δεξιοτήτων Επικοινωνίας για την βελτίωση των Ανθρώπινων Σχέσεων

Σκοπός

Σκοπός του σεμιναρίου είναι να εμβαθύνει στην ανάπτυξη της Συναισθηματικής Νοημοσύνης, της Ενσυναίσθησης & της Ενεργητική Ακρόασης. Οι συναισθηματικές δεξιότητες και η επικοινωνίας, ξεκινούν από την ικανότητα ουσιαστικής κατανόησης των ανθρώπων, την δυνατότητα να ακούμε πραγματικά τον άλλον, να μπαίνουμε στην θέση του και να αντιλαμβανόμαστε την κατάσταση στην οποία βρίσκεται

Οφέλη

Οι συμμετέχοντες θα μπορούν να :

- Πετυχαίνουν αποτελεσματικότερη επικοινωνία με πελάτες και συνεργάτες
- Διαχειρίζονται αποτελεσματικότερα τις συμπεριφορών τους με στόχο την ανάπτυξη σχέσεων εμπιστοσύνης
- Ανάπτυξη την ενσυναίσθηση χρησιμοποιώντας τεχνικές
- Δίνουν εποικοδομητική κριτική και δέχονται κριτική

Σε ποιους απευθύνεται

Απευθύνεται σε προσωπικό όλων των βαθμίδων της ιεραρχίας.

Θεματολογία

Επικοινωνία και Συναισθηματική Νοημοσύνη

- Τι είναι Επικοινωνία
- Συναισθηματική Νοημοσύνη

Ενσυναίσθηση

- Τι είναι Ενσυναίσθηση
- Πόσο σημαντικό είναι να Αναπτύξουμε αυτή την Δεξιότητα για εμάς και τους γύρω μας
- Οι Τεχνικές που αναπτύσσουν την ενσυναίσθηση μας

Ενεργητική Ακρόαση

- Ποια τα Οφέλη της Ενεργητικής Ακρόασης
- Πως Αναπτύσσουμε αυτή την Δεξιότητα

Συναισθήματα

- Τι είναι Συναίσθημα
- Διαχείριση «Θυμού»
- Πως μπορώ να πω «Ευχαριστώ» και «Συγνώμη»
- Εποικοδομητική Κριτική

DISC Model – Τύποι Συμπεριφοράς

Σκοπός

Πρόκειται για ενισχυμένο εργαστηριακό πρόγραμμα που αναλύει τα βασικά στυλ συμπεριφορών και επικοινωνίας με στόχο να μπορούν οι συμμετέχοντες να προσαρμόζονται σε κάθε στυλ επιτυγχάνοντας ένα υψηλό επίπεδο επικοινωνίας και δημιουργώντας την βάση μιας ουσιαστικής σχέσης

Το πρόγραμμα προσαρμόζεται στην ομάδα των συμμετεχόντων και στους βασικούς στόχους του οργανισμού

Οφέλη

Οι συμμετέχοντες θα μπορούν να :

- Πετυχαίνουν αποτελεσματικότερη επικοινωνία με πελάτες και συνεργάτες
- Να προσαρμόζονται κατάλληλα στην επικοινωνία στους συνομιλητή τους και να καθοδηγούν την συζήτηση με δική τους πρωτοβουλία
- Να κατανοήσουν το δικό τους στυλ συμπεριφοράς και να αξιοποιήσουν αποτελεσματικότερα τα δικά τους χαρακτηριστικά και συμπεριφορές
- Να αλληλοεπιδρούν αποτελεσματικότερα με την ομάδα τους
- Να κατανοήσουν βασικές στρατηγικές δημιουργίας αποτελεσματικών διαπροσωπικών σχέσεων στην εργασία και στο σπίτι.

Σε ποιους απευθύνεται

Απευθύνεται σε όλα τα στελέχη καθώς και σε όλο το προσωπικό

Θεματολογία

Μοντέλο Συμπεριφοράς

- Κατανόηση Όλων των Τύπων του Μοντέλου
- Προσδιορισμός των Στρατηγικών Επικοινωνίας με τον Κάθε Τύπο του Disc Model Of Behavior
- Αυτοαξιολόγηση
- Κατανόηση των Δυνατών Σημείων και Αδυναμιών του Δικού Σας Στυλ Επικοινωνίας Και Συμπεριφοράς.

Χτίστε Γέφυρες Μεταξύ των Ανθρώπων και Δημιουργείστε Δυνατές Σχέσεις

- Ανακαλύψτε τις Τέσσερις Σημαντικές Δεξιότητες Επικοινωνίας για Αποτελεσματική Συνεργασία, Ομαδικότητα και Απόδοση.
- Τρόποι Αποτελεσματικής Διαχείρισης Συγκρούσεων σε Δύσκολες Καταστάσεις
- Χρήση Αποτελεσματικών Ερωτήσεων για να Καθοδηγείται την Συζήτηση

Πλάνο Ενεργειών

- Αποτύπωση Συγκεκριμένων Δράσεων Βελτίωσης των Ικανοτήτων και την Αποτελεσματικότητα στις Διαπροσωπικές Επικοινωνίας και στην Ομάδας σας.

Δεξιότητες Αποτελεσματικής Διαπραγμάτευσης με Αξιοποίηση Ικανοτήτων Coaching

Σκοπός

Η διαπραγμάτευση αποτελεί κυρίαρχο μέσο λήψης αποφάσεων, επίτευξης στόχων, επίλυσης προβλημάτων και παραγωγικής διαχείρισης διαφορών. Είναι μια θεμελιώδης ικανότητα επιρροής των αποτελεσμάτων που διαμορφώνουν την προσωπική και επαγγελματική μας επιτυχία. Σκοπός του σεμιναρίου είναι η κατανόηση της διαδικασίας της επιτυχημένης διαπραγμάτευσης και πώς το coaching μας βοηθάει στην υιοθέτηση νέων στρατηγικών και τεχνικών για την επίτευξη του επιθυμητού αποτελέσματος

Οφέλη

Οι συμμετέχοντες θα μπορούν να :

- Διαχειρίζονται αποτελεσματικότερα τις διαπραγματεύσεις
- Υιοθετούν νέες τεχνικές που ωθούν σε μια διαπραγμάτευση κερδίζω - κερδίζεις
- Χρησιμοποιούν τους τύπους συμπεριφορές για καλύτερα αποτελέσματα
- Αντιλαμβάνονται την στάση των συνομιλητών τους μέσα από την γλώσσα του σώματος
- Εξασκούν επιρροή χρησιμοποιώντας τεχνικές

Σε ποιους απευθύνεται

Σε στελέχη επιχειρήσεων που ο ρόλος των οποίων περιλαμβάνει τη διεξαγωγή διαπραγματεύσεων, εντός ή/και εκτός του οργανισμού

Θεματολογία

Βασικές Έννοιες Στη Διαπραγμάτευση

- Ορισμός, Έννοια Και Περιεχόμενο
- Αποτελεσματική Διαπραγμάτευση
- Δεξιότητες Αποτελεσματικού Διαπραγματευτή

Στάδια Διαπραγμάτευσης

- Προετοιμασία
- Συζήτηση
- Ανταλλαγές
- Κλείσιμο Συμφωνίας

Διαπραγμάτευση Και Τύποι Συμπεριφοράς

- Ανάλυση Των 4 Τύπων Συμπεριφοράς Και Ο Ρόλος Τους Στην Διαπραγμάτευση

Γλώσσα Του Σώματος Και Διαπραγμάτευση

- “Ακούμε” Πέρα Από Τις Λέξεις
- Τι Μας Λέει Ο Τόνος Της Φωνής
 - Το Βλέμμα, Οι Κινήσεις Και Η Στάση Του Σώματος

Η Πρόκληση Της Επικοινωνίας Στην Διαπραγμάτευση

- Επικοινωνία
- Ενεργητική Ακρόαση

Ενσυναίσθηση Και Διαπραγμάτευση

- Ενσυναίσθηση Και Ενσυνειδητότητας
- Τρεις Διαφορετικές Καταστάσεις (Πληροφόρηση, Επιβεβαίωση, Ανάφλεξη)

8. Επιλογές Για Αμοιβαίο Όφελος

- Δημιουργία Επιλογών Και Αμοιβαίο Όφελος

9. Πείθω Αποτελεσματικά

- Τεχνικές Πειθούς Και Επιρροής
- Ο Κανόνας 90/10

Αποτελεσματικές Παρουσιάσεις

Presentation Skills

Σκοπός

Σκοπός του σεμιναρίου είναι να δώσει το πλαίσιο που αφορά όλα τα στάδια προετοιμασίας, σχεδιασμού και εκτέλεσης μιας αποτελεσματικής παρουσίασης.

Οφέλη

Οι συμμετέχοντες θα μπορούν να :

- Δημιουργήσουν επαγγελματικές και ελκυστικές παρουσιάσεις
- Πετυχαίνουν αποτελεσματικότερη επικοινωνία με το κοινό
- Βελτιώσουν την αυτοπεποίθηση κατά τη διάρκεια της παρουσίασης
- Αναπτύξουν την αξιοπιστία τους ως ομιλητές
- Εξασκηθούν σε παρουσιάσεις και να προετοιμάσουν τις δικές τους παρουσιάσεις

Σε ποιους απευθύνεται

Το σεμινάριο απευθύνεται σε όλα τα στελέχη που επιθυμούν να βελτιώσουν τις δεξιότητες αποτελεσματικών παρουσιάσεων.

Θεματολογία

Τύποι Παρουσιάσεων

- Προσανατολισμός Ανά Τύπο Παρουσίασης

Έρευνα Κοινού

- Συλλογή Πληροφοριών Για Το Κοινό (Ανάγκες, Ενδιαφέροντα Και Συνήθειες Συμπεριφορές
- Προετοιμασία Της Παρουσίαση

Περίληψη / Σχέδιο / Σενάρια Παρουσίασης:

- Δομή Παρουσίασης.
- Βασική Περίληψης Παρουσίαση
- Ανάπτυξη Παρουσίασης
- Σχέδιο Παρουσίασης

Συνηθισμένα Λάθη Στις Παρουσιάσεις

- Λάθη Προετοιμασίας
- Λάθη Υλοποίησης
- Λάθη Επικοινωνίας

Γλώσσα Σώματος

- Μη-Γλωσσικά Σημάτων Και Συμπεριφορές
- Εκφράσεις Προσώπου
- Κεφάλι Και Σώμα
- Κινήσεις Και Οι Χειρονομίες
- Στάση Του Σώματος

Οπτική Επικοινωνία

- Οπτική Παρουσίαση
- Γραφικά Και Εικόνες Και Σχεδιαστικών

Εδραιώνοντας Την Αξιοπιστία

- Τεχνικές Και Τις Στρατηγικές Επιχειρηματολογίας Και Αξιοπιστίας

Σκέψη Εκτός Του Πλαισίου (Think Out Of The Box)

- Ανάπτυξη Δημιουργικού Και Καινοτόμου Τρόπου Σκέψης Και Προσέγγισης Σας Παρουσίασής Σας.

S.M.A.R.T. GOALS

Έξυπνοι Στόχοι

Σκοπός

Για να δημιουργήσουμε επιτεύξιμους στόχους που θα παρακινήσουν απαιτείται να ακολουθήσουμε μεθοδικά βήματα, προσδίδοντας σε αυτούς συγκεκριμένα χαρακτηριστικά

Σκοπός του βιωματικού σεμιναρίου είναι να μεταδώσει τα βήματα και τα χαρακτηριστικά για την διατύπωση επιτεύξιμων στόχων και να αναπτύξει τις ικανότητες τοποθέτησης και συμφωνίας σε κοινούς στόχους

Οφέλη

Οι συμμετέχοντες θα μπορούν να :

- Αναπτύξουν τις δεξιότητες τους στην διαμόρφωση επιτεύξιμων στόχων
- Προετοιμάζουν συζητήσεις τοποθέτησης στόχων προσαρμοσμένες στις ανάγκες των μελών της ομάδας τους
- Μάθουν και να εξασκηθούν στις τεχνικές προσέγγισης στην τοποθέτηση στόχων
- Εξασκηθούν σε δυναμικές συζητήσεις και να μάθουν να παρακινούν τους συνομιλητές τους

Σε ποιους απευθύνεται

Το σεμινάριο απευθύνεται σε όλους όσους επιθυμούν να βελτιώσουν τις ικανότητές τους στην διατύπωση επιτεύξιμων στόχων και στις διαχείριση των συζητήσεων τοποθέτησης στόχων

Θεματολογία

Τι είναι SMART GOAL

- S = Specific – Συγκεκριμένος
“Τι πρέπει να κάνω προκειμένου να τον επιτύχω;”
- M = Measurable – Μετρήσιμος
“Πως θα μετρήσω το αποτέλεσμα;”
- A = Achievable – Εφικτός
“Είναι εφικτός;”
- R = Realistic / Related – Ρεαλιστικός / Συναφής
“Είναι ρεαλιστικός;”
- T = Timely / Time-Bound – Χρονικά προσδιορισμένος
“Πότε πρέπει να τον ολοκληρώσω;”

Επικοινωνία των Στόχων

- Τύποι Συμπεριφορών Και Προσέγγιση
- Τα Βήματα Διαχείρισης Μιας Συζήτησης Τοποθέτησης Στόχων

Δύσκολες Συζητήσεις

- Βασικοί Άξονες Μιας Δυναμικής Συζήτησης
- Τα Στάδια Για Την Επιτυχή Διαχείριση Δύσκολων Συζητήσεων

Stress management – Διαχείριση Άγχους

Σκοπός

Σκοπός του σεμιναρίου είναι να δώσει την δυνατότητα στους συμμετέχοντες:

- Να βελτιώσουν τις επικοινωνιακές τους δεξιότητες
- Να διαχειριστούν τα συναισθήματά τους, να τα αναγνωρίζουν και να τα αποδέχονται.
- Να διαχειρίζονται το άγχος αποτελεσματικά

Οφέλη

Τα οφέλη από την διαχείριση του άγχους, αφορούν σε:

- Ποιοτικότερη προσωπική και επαγγελματική ζωή
- Χειρισμός των διαφορετικών τύπων συμπεριφορών με στόχο την δημιουργία ενός θετικού κλίματος
- Περισσότερη ευεξία και ικανοποίηση από την εργασία
- Αποτελεσματικότερη επικοινωνία και ομαδικότητα, συνεργασία
- Αύξηση της παραγωγικότητας

Σε ποιους απευθύνεται

Το σεμινάριο απευθύνεται σε όσους επιθυμούν να μάθουν τον τρόπο που μπορούν να διαχειρίζονται και να ξεπερνάνε το άγχος στον εργασιακό χώρο

Θεματολογία

Βασικές έννοιες

- Stress & Άγχος
- Συναισθήματα
- Είδη Άγχους
- Εργασιακό Άγχος
- Ο Κανόνας 90/10

Άγχος και τύποι συμπεριφοράς

- Ανάλυση των 4 τύπων Συμπεριφοράς και ο ρόλος τους στην Διαχείριση του Άγχους
- Προσωπική Ανάπτυξη
- Αξίες
- Πεποιθήσεις

Θετικά – Δυνατά σημεία

- Η Πρόκληση της Επικοινωνίας
- Ανάλυση της Αποτελεσματικής Επικοινωνίας και τα οφέλη της.

Ενεργητική Ακρόαση

- Μαθαίνω να Ακούω Αποτελεσματικά
- Ακούω πέρα από τα Λόγια

Ενσυναίσθηση

Ενσυνειδητότητα

Στοχοθεσία και δέσμευση

- Μοντέλο SMART
- Ανάληψη Ευθύνης Και Δέσμευση
- Σχεδιασμός Ενεργειών Και Πλάνο Δράσης
- Διαχείριση Προόδου Πλάνου Δράσης

Τεχνικές Διαχείρισης

- Σωματικές Και Πνευματικές Τεχνικές Διαχείρισης Εργασιακού Άγχους

Life Coaching Skills

Σκοπός

Πρόκειται για να έντονα βιωματικό πρόγραμμα που έχει ως σκοπό να υποστηρίξει τους συμμετέχοντες να χρησιμοποιήσουν την μεθοδολογία και τις τεχνικές του Coaching για να αναπτύξουν τον καλλίτερο τους εαυτό και να πετύχουν τους προσωπικούς και επαγγελματικούς τους στόχους

Οφέλη

Οι συμμετέχοντες θα μπορούν να :

- Εντρυφήσουν στις τεχνικές του Coaching
- Κατανοήσουν την συνδέση των Αξιών με τους στόχους τους
- Κατανοήσουν πώς λειτουργούν οι πεποιθήσεις στην προσπάθεια προσωπικής βελτίωσης
- Χρησιμοποιούν το Coaching για να επιτύχουν τους στόχους στους στην προσωπική και στην επαγγελματική τους ζωή

Σε ποιους απευθύνεται

Το εκπαιδευτικό πρόγραμμα απευθύνεται σε όλους όσους θέλουν να γνωρίσουν το Coaching και σε όσους επιθυμούν να αποκτήσουν όλες εκείνες τις δεξιότητες με σκοπό την βελτίωση της ζωής τους σε όλους τους τομείς

Θεματολογία

Εισαγωγικές Έννοιες Coaching

- Τι Είναι Και Τι Δεν Είναι Coaching
- Οι Βασικές Αρχές Του Coaching
- Προσέγγιση Και Κουλτούρα Coaching Σε Επιχειρήσεις Και Οργανισμούς

Προσωπική Ανάπτυξη

- Αξίες
- Πεποιθήσεις
- Θετικά – Δυνατά Σημεία

Ικανότητες Coaching

- Δυναμικές Ερωτήσεις
- Επίγνωση
- Εμπιστοσύνη & Οικειότητα
- Παρουσία Coaching
- Focus
- Ενσυναίσθηση
- Feedback
- Ενσυνειδητότητα

Στοχοθεσία Και Δέσμευση Coaching

- Μοντέλο SMART
- Ανάλυση Ευθύνης Και Δέσμευση
- Σχεδιασμός Ενεργειών Και Πλάνο Δράσης

Ανάπτυξη Δεξιοτήτων για Ψυχική Ανθεκτικότητα & Ανάπτυξη Θετικότητας

Σκοπός

Στο συγκεκριμένο πρόγραμμα αναπτύσσεται η ικανότητά των συμμετεχόντων να ενισχύσουν την ψυχική τους ανθεκτικότητα μέσω της θετικής ψυχολογίας, της θετικότητας και της αναγνώρισης των συναισθημάτων

Οφέλη

Οι συμμετέχοντες θα μπορούν να :

- Κατανοούν την έννοια της ανθεκτικότητας τους παράγοντες που την επηρεάζουν
- Κατανοούν τη σύνδεση της ανθεκτικότητας και της θετικότητας
- Χρησιμοποιούν τις ικανότητές τους με τρόπο που βελτιώνουν ανθεκτικότητας τους
- Αντιμετωπίσουμε επιτυχέστερα δύσκολος και πολύπλοκες καταστάσεις

Σε ποιους απευθύνεται

Απευθύνεται σε προσωπικό όλων των βαθμίδων της ιεραρχίας.

Θεματολογία

Εισαγωγικές Έννοιες

- Ψυχική Ανθεκτικότητα Και Θετικότητα
- Επικοινωνιακές Δεξιότητες
- Συναισθήματα

Προσωπική Ανάπτυξη

- Αξίες
- Πεποιθήσεις
- Θετικά – Δυνατά Σημεία
- Επίγνωση

Ικανότητες

- Ενσυναίσθηση
- Ενεργητική Ακρόαση
- Ενσυνειδητότητα
- Διαχείριση Άγχους
- Σύνδεση
- Ευελιξία

Στοχοθεσία Και Δέσμευση Coaching

- Μοντέλο SMART
- Ανάληψη Ευθύνης Και Δέσμευση
- Σχεδιασμός Ενεργειών Και Πλάνο Δράσης
- Διαχείριση Προόδου Πλάνου Δράσης

Αποτελεσματική Διαχείριση του Χρόνου Time Management

Σκοπός

«Time Management» σημαίνει να εξουσιάζεις το χρόνο σου αντί να εξουσιάζεσαι από αυτόν!
Το εργαστηριακό πρόγραμμα περιλαμβάνει την εξάσκηση του ελέγχου της συνειδητότητας στην διαχείριση του χρόνου που ξοδεύουμε σε συγκεκριμένες δραστηριότητες με στόχο στην αύξηση της αποτελεσματικότητας, τη αποδοτικότητα και της παραγωγικότητας.

Οφέλη

Οι συμμετέχοντες θα μπορούν να :

- Αντιληφθούν την "αξία" του χρόνου
- Ορίσουν και να πετυχαίνουν στόχους
- Δημιουργούν προτεραιότητες και να καθορίζουν ρεαλιστικά όρια
- Βελτιώνουν τη συγκέντρωση και την αποτελεσματικότητα τους
- ..Αναβάλλουν την αναβλητικότητα!
- Χρησιμοποιούν την τεχνολογία προς όφελός τους για την διαχείριση του χρόνου

Σε ποιους απευθύνεται

Το σεμινάριο απευθύνεται σε όλους μας, που επιθυμούν την βελτίωση της ατομικής & εταιρικής παραγωγικότητας με τη σωστή αξιοποίηση του χρόνου εργασίας

Θεματολογία

Time Management is Self-Management

- Η "Αξία" Του Χρόνου
- Controlling Chaos
- Ο Χαμένος Χρόνος
- Ανέβαλλε..... Την Αναβλητικότητα!

Σχεδιασμός Για Επιτυχία

- Οι «Μύθοι» Του Time Management
- Οι "Time Wasters" Λάθη Και Αντιμετώπιση.
- Προσωπική Οργάνωση Και Κριτήρια Χρονικού Προγραμματισμού
- Ο Νόμος Του Pareto.
- Καθορισμός Στόχων Βάσει Του Ρόλου Σας
- Οργάνωση – Προγραμματισμός – Στοχοθεσία – SMART GOALS – ΣΗΜΑΝΤΙΚΟ – ΕΠΕΓΟΝ
- Η Τέχνη Της Ανάθεσης Αρμοδιοτήτων
- Θετική Ψυχολογία

Συγκέντρωση, Εστίαση Και Οργάνωση

- Αυτογνωσία – Αυτοπειθαρχία
- Αυξημένη Παραγωγικότητα
- Λιγότερο Stress
- Ισορροπία Work-Life Balance
- Case Studies

Εργασιακός Εκφοβισμός

Σκοπός

Πρόκειται για ένα βιωματικό πρόγραμμα το οποίο στοχεύει να ενδυναμώσει τις δεξιότητες των συμμετεχόντων στη διαχείριση και πρόληψη καταστάσεων εργασιακού εκφοβισμού

Οφέλη

Οι συμμετέχοντες θα μπορούν να :

- Αναγνωρίσουν την έννοια του εργασιακού εκφοβισμού – mobbing
- Αποκτήσουν επίγνωση της κατάστασης όπως είναι
- Αποκτήσουν δεξιότητες διαχείρισης καταστάσεων εκφοβισμού
- Αποκτήσουν την δυνατότητα μέσα από την εκμάθηση στρατηγικών πρόληψης να αντιμετωπίζουν αποτελεσματικά κρούσματα αυτού του κοινωνικού φαινομένου

Σε ποιους απευθύνεται

- Διευθυντές
- Προϊσταμένους ομάδων
- Τμήμα Ανθρώπινου Δυναμικού

Θεματολογία

Εισαγωγή

- Τι Είναι Ο Εργασιακός Εκφοβισμός / Mobbing
- Ανάπτυξη Ενός Ασφαλούς Και Εργασιακού Περιβάλλοντος
- Τρόποι Ανάπτυξης Της Ευημερίας Στον Χώρο Εργασίας

Στερεότυπα Και Προκαταλήψεις

- Αποδοχή Συμπεριφορών
- Αυτόαξιολόγηση Και Διερεύνηση Στερεοτύπων
- Τα Χαρακτηριστικά Του Θύματος & Του Θύτη
- Αναγνώριση Τοξικών Συμπεριφορών

Δημιουργία Περιβάλλοντος Ευημερίας

- Προληπτικά Μέτρα
- Επίγνωση – Διαχείριση – Αντιμετώπιση
- Υιοθέτηση Νέων Συμπεριφορών – Αλλαγή Κουλτούρας.

Νομοθετικές Ρυθμίσεις στην Ελλάδα και την Ευρωπαϊκή Ένωση



Για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με τις συμβουλευτικές κι εκπαιδευτικές μας υπηρεσίες στον Τομέα των Πωλήσεων μπορείτε να επικοινωνήσετε μαζί μας στα:

210-48.38.714, 712 & 706 | sales@excellence.gr