

Dvodnevni aktivni trening vodenja **Fit for Leadership ©** s **Simono Lobnik Ambrožič** in **Silvestrom Kmetičem**



Verjamemo, da vas zanima, kaj pomeni biti uspešen vodja v 21. stoletju!

Prav tako smo prepričani, da si želite postati najboljši vodja in ste za to pripravljeni narediti korake naprej! Vendar, kateri koraki so pravi?

Odgovore bomo skupaj iskali na aktivnem, intenzivnem in zagotovo nadpovprečno učinkovitem treningu **Fit for Leadership ©** (certificiran program nemškega podjetja KHD Group).



Kaj pomeni biti uspešen vodja v 21. stoletju?

Vprašanje, ki si ga vodje nenehno zastavljajo, ko se dnevno dokazujejo na različnih trgih in organizacijah. Uspešen vodja z ljudmi, informacijami in časom, ki ga ima na razpolago, postavi in uresniči zastavljene cilje. Dober vodja deluje motivacijsko, organizirano, navdušujoče do zaposlenih, dobro pozna sebe in svoje vire moči, ima visoko mero čustvene inteligence, ki se odraža z visoko empatijo, razumevanje in zaupanje do zaposlenih.

Sodobno vodenje zahteva kombinacijo različnih socialnih in sistematskih veščin, ki vam pomagajo pri vodenju vaših sodelavcev in pri komunikaciji s poslovnimi partnerji.

Sodobno vodenje je umetnost in samo posamezniki, ki so pripravljeni razvijati potenciale in nadgrajevati svoje znanje ter veščine so sposobni biti vrhunski vodje, ki inspirirajo in navdušujejo.

30. 11 - 01.12.
2016
v Mariboru

Teme, ki jih bomo obravnavali lahko umestimo v 5 sklopov uspešnega vodenja:

- Učinkovito vodenje v praksi in stili vodenja
- Sodobne komunikacijske veščine za vodje
- Uspešno upravljanje s konflikti in kriznimi situacijami
- Grajenje avtoritete in uspešno vodenje sodelavcev
- Motivacija vs. Manipulacija – kako motivirati sebe in druge

Cilji in namen aktivnega treninga učinkovitega vodenja:

- Usposobili vas bomo, da boste dosegali najboljše možne rezultate.
- S pomočjo vodstvenih veščin in kompetenc, ki jih boste usvojili boste sami veliko produktivnejši, zaposleni pa bodo z vašo pomočjo dosegali najvišjo stopnjo storilnosti.
- Znanja in izkušnje iz prakse, ki jih boste pridobili v času aktivnega treninga, vam bodo v pomoč pri prepoznavanju lastnih prednosti (sposobnosti), da jih boste znali učinkovito uporabiti pri doseganju ciljev podjetja.

Po zaključku treninga boste:

- prepoznali lastnosti uspešnih vodij in načine, kako jih razviti pri sebi;
- obvladali ustrezne tehnike komuniciranja in jih znali uporabljati pri vodenju pogovorov ali zaposlenih;
- razumeli različne vodstvene stile, avtoritete in vloge;
- samozavestno in odločno delegirali in delili naloge svojim zaposlenim;
- uspešno upravljali s konflikti in kriznimi situacijami;
- prepoznali lastne potenciale, svojo vlogo in odgovornosti in s tem učinkoviteje vodili sebe, sodelavce in podjetje;
- razumeli sebe, svojo vlogo in odgovornosti, da boste pri delu suvereni in učinkoviti.

Komunikacijske sposobnosti, prepričanja, empatija, moč uveljavljanja, prepričljivost, zaupanje in jaz – moč, so glavne teme tega treninga.

Ciljna skupina:

Vodstveni kader s povprečnimi izkušnjami v vodenju. Trening je primeren tako za vodje, ki so to že nekaj časa, kot novince.

Metodika:

- Miselni eksperimenti
- Učenje z zgledom
- Interaktivno soočanje – jaz vodja
- Interaktivno predavanje – dva trenerja hkrati
- Interaktivno delo v manjših skupinah
- Igra vlog (ustvarjanje scenarijev iz lastnih doživetij)
- Podajanje snovi v okviru zaznavnega sistema V A K O G
- Skupinske in individualne razprave
- Individualno delo s posameznikom, usmerjanje posameznika k rešitvi osebnih izzivov na področju vodenja
- Feedback (povratna informacija)



*Trening vodenja Fit for Leadership © je licenciran in zaščiten program podjetja KHD Group Nemčija. Je tudi avtorski produkt Wernerja Katzegruberja (CEO KHD Group Nemčija), ki je nastal na podlagi dolgoletnih izkušenj na področju organizacijskega razvoja, ki so opisane v njegovi knjigi LEAD – Mythos Führungskraft (slo: Miti vodenja).****

**Vsi udeleženci dobite
potrdilo o udeležbi in
certifikat**

Aktivni trening Fit for Leadership ©

Prednosti treninga Fit for Leadership ©

- Edinstven program za učinkovito in uspešno vodenje, ki je skupek dolgoletnih izkušenj ekipe psihologov, ekonomistov, poslovnih trenerjev in managerjev, ki deluje na mednarodnem področju (Nemčija, Slovenija, Švica, Avstrija, ZDA, Japonska, Srbija, Hrvaška, itd.).
- Zagotovimo vam orodja in modele, s katerimi boste bolj učinkovito upravljali s seboj in svojimi ekipami. Učinki aktivnega treninga vodenja se izražajo na več nivojih, kot so odnosi, prevzemanje odgovornosti, komunikacija, delovna zavzetost, sodelovanje, pripadnost, uspešnost, produktivnost itd.
- Zagotovite si certifikat vodstvenega treninga enega od vodilnih podjetij za razvoj človeških virov v Nemčiji, Avstriji in Švici.

Vsebine:

- Vpliv stila vodenja in njegove posledice na odnos med vodjo in sodelavci
- Krožni model vodenja
- Pozicioniranje vodje znotraj svojega teama
- 3 oblike avtoritete
- Elementi osebne avtoritete
- Napetostna področja vodstvenega kadra
- Temelji pogovorov s sodelavci
- Jaz - identiteta skozi mešanico med lastno sliko, zeleno sliko in tujo sliko
- Jaz - prednosti (sposobnosti) in jaz - uravnoteženje
- Različni tipi konfliktov in reakcije na v kritičnih situacijah
- Grafični potek konflikta in kritičnega pogovora
- Jaz sporočilo kot model soočanja – tridelno jaz - sporočilo
- 7 ključev sodobne komunikacije za vodje
- Metode in tehnike za prepričljivejšo komunikacijo in doseganje višjih komunikacijskih ciljev
- Triki za večji uspeh v komunikaciji s sodelavci,
- Konkretni komunikacijski izzivi kaj pa če ... ?
- Sprejemanje in izražanje: pohvale in konstruktivna kritika,
- Komunikacija s problematičnimi sodelavci in konfliktni razgovori,
- POPR in neverbalna komunikacija.

Kotizacija in plačilo

Kotizacija za posameznega udeleženca je 399 € + DDV. V primeru dveh ali več prijav iz istega podjetja, je cena 10 % znižana za vsakega nadaljnjega udeleženca.

Kotizacija vključuje: udeležbo na dvodnevem treningu (16 ur), gradivo, pogostitev med odmori in kosilo ter certifikat o usposabljanju.

Kotizacijo je potrebno poravnati pred izvedbo izobraževanja na: TRR SI56 0252 8025 9415 440 (NLB d.d.)

***Omogočamo tudi plačilo na 2 obroka.

Popusti

- 15-odstotni popust za zgodnjo prijavo **(do 15.11. 2016)**
 - 5-odstotni popust za udeležence prejšnjih izobraževanj obeh predavateljev
 - 5-odstotni popust za naročnike revije Direktor
- ***Popusti se med seboj seštevajo.

Prijava in dodatne informacije

- po telefonu: 030 624 269
- po e-pošti: gabriela.lukman@khd-group.si

Predavatelja

Simona Lobnik Ambrožič, univ. dipl. prof. slov. in soc. direktorica podjetja Evra, d. o. o.

Strokovnjakinja z več kot 20 let izkušenj na področju vodenja, poslovne komunikacije, komunikacija prodaje, javnega nastopanja in komunikacije za večjo poslovno uspešnost. Ima 20 let praktičnih izkušenj, številne uspešno izpeljane dogodke in projekte in več kot 2000 zadovoljnih udeležencev delavnic, treningov in osebnih svetovanj za menedžerje, direktorje in vodilne delavce. Je certificirana za Strength Deployment Inventory (SDI level 2), NLP Praktikičarka z mednarodnim certifikatom INLPTA (nadaljuje kot Mojstrica) in certifikatom Sistemsko-psihodinamskega treninga: Group Thinking & ORA – Organisational Role Analysis (nadaljuje v SPOK – Sistemsko psihodinamski organizacijski konzalting). Je odgovorna urednica revije Direktor, ker zagovarja povezovanje je članica upravnega odbora BIC – Business Intelligence Centre in Ameriške gospodarske zbornice AmCham.

Silvester Kmetič, direktor podjetja KHD skupina, d. o. o.

Podjetnik, poslovni trener in coach. Deluje na področju organizacijskega in strateškega razvoja v Sloveniji, Nemčiji, Avstriji, Švici, Franciji, Srbiji in na Hrvaškem. Več kot 25 let aktivno deluje na področju prodaje in več kot 10 let na področju vodenja, organizacijskega in strateškega razvoja. Izvaja prodajne in vodstvene treninge za srednji in višji management in s pomočjo sodobnih pristopov psihologije in ekonomije ljudem pomaga razvijati veščine vodenja, komunikacije, projektne in timskega dela. Usposobil je več kot 1000 vrhunskih prodajalcev in vodij. Je NLP master coach in se trenutno dodatno izobražuje iz translucijskega coachinga pri Wernerju Katzengruberju (CEO KHD Group Nemčija in osebni coach št. 1 v Nemčiji za področje managementa). Silvester si prizadeva, da s svojim znanjem in izkušnjami podjetjem in posameznikom pomaga dosegati nadpovprečne rezultate. Je član Štajerske gospodarske zbornice, Lions kluba Slovenske Bistrice in Manager kluba Ptuj.

Bodite Fit for Leadership!



www.revija-direktor.si
DIREKTOR
REVIJA ZA LJUDI, KI VODIJO