

Klasa:130-03/19-02/43
Ur. broj: 311-30-03-19-01
Rijeka, 04.10.2019.

HGK – Županijska komora Rijeka u suradnji s Edukacijsko savjetodavnim centrom Optimum organizira cikluse radionica naziva



koje će se održavati u Županijskoj komori Rijeka, mala dvorana, II kat,
Bulevar oslobođenja 23, Rijeka.

DVA CIKLUSA RADIONICA (17.10-19.12.2019.)	GDJE ? HGK – ŽK Rijeka, mala dvorana II kat Bulevar oslobođenja 23, Rijeka
- 10 RADIONICA - U TRAJANJU OD 5 SATI - JEDNOM TJEDNO	PRIJAVE do 16. listopada 2019.g. ili do popunjenja mjesta putem prijavnog obrasca na poveznici

Soft skills menadžerska akademija

Edukacijske radionice podijelili smo u dva ciklusa, svaki se sastoji od 5 radionica u trajanju od 5 sati. Moguće je sudjelovanje na pojedinim radionicama, ali će oni koji se upišu na ciklus imati znatno povoljnije uvjete i iskoristiti prednosti kontinuiranog rada s obzirom da su radionice osmišljene po principu učenje – primjena – razmjena iskustava i povratna informacija.

Cilj radionica

Kako bi se povećalo usvajanje znanja i razvoj vještina, svaka tema obraditi će se kroz kombinaciju usmenog izlaganja, kroz iznošenje teorije i primjera iz prakse, proučavanju video – clipova ako je relevantno temi, individualnog rada na primjeni iznesenog u području rada svakog zaposlenika, postavljanje osobnih ciljeva za primjenu i uvježbavanje naučenog u svakodnevnom radu

Polaznika i izvještavanje o iskustvima primjene naučenog na prethodnoj radionici (na početku svake nove radionice osim prve)

Tko su predavači (savjetnici)?

Alen i Barbara Marot 2005 godine pokreću Edukacijsko savjetodavni centar Optimum i tijekom vremena Optimum je stekao vjerne korisnike kojima pomaže u rješavanju pitanja vezanih za kadrove, a 2009. ostvaruju suradnju s konzultantskom kućom Vanguard Consulting Ltd. iz Velike Britanije i pokreću hrvatsku podružnicu iste.

Teme ciklusa radionice:

Ciklus 1. Soft skills menadžerske akademije

- 17.10. Rukovodne uloge, moć i utjecaj
- 24.10. Motivacija i pridobivanje za kvalitetan rad
- 30.10. Efikasno delegiranje
- 07.11. Vođenje i razvoj tima
- 14.11. Efikasna komunikacija

Ciklus 2. Soft skills menadžerske akademije

- 21.11. Rješavanje konflikta
- 28.11. Rješavanje teških problema i donošenje odluka
- 05.12. Organizacija vremena
- 12.12. Vođenje efikasnih sastanaka
- 19.12. Odabir i razvoj suradnika

Alen Marot, diplomirani je psiholog koji je cijelu svoju karijeru proveo u širem području organizacijske psihologije. Sudjelovao je u programu W.Edwards Deming Institute iz Washingtona. Educiran je iz područja Kognitivno-bihevioranih terapija i ACT – Terapije prihvatanjem i ustrajnošću.

Barbara Marot, također je diplomirani psiholog. Karijeru je započela u tvrtci Dragon u kojoj je osmislila ciklus seminara Psihologija prodaje i proces za pomoć pri odabiru novih kadrova. Od 2008. godine pomaže tvrtkama da ostvare bolje rezultate unapređujući poslovne procese i sustavno pristupe upravljanju. Jesen 2009-te godine provodi u Velikoj Britaniji radeći na implementaciji Vanguard metode u nekoliko organizacija i učeći od Vanguardovih eksperata.

Prijaviti se možete putem prijavnog obrasca na [poveznici](#) do **14.10.2019.** godine, a uplatu je potrebno izvršiti, na račun tvrtke HR3924020061140062345, OIB 92209605696, kod Erste & Steiermärkische Bank d.d. Rijeka najkasnije do **16.10.2019.** godine za prvu radionicu i ako se uplaćuju jedan ili oba ciklusa odnosno jedan dan prije održavanja svake radionice ako se uplaćuje po radionicama. Za sva dodatna pitanja možete kontaktirati gospođu Barbaru Olenik Staničić (bolenik@hgk.hr tel: 051 209 162).

S poštovanjem,

Koordinator Odsjeka za financijske institucije,
poslovne informacije i ekonomske analize:

Barbara Olenik Staničić

- Detaljnije o ciklusima radionica-

- **Ciklus 1. Soft skills menadžerske akademije**

17. 10. Rukovodne uloge, moć i utjecaj – kako biti rukovoditelj kojeg će se voljeti, poštovati, ali i za kojeg će se vrijedno raditi

- što se sve mijenja kada postanemo rukovoditelj i koliko smo tu promjenu proveli;
- treba li rukovoditelj biti i prijatelj i mentor i šef i kako to uravnotežiti;
- rukovoditelj rezultate ostvaruje kroz utjecaj na svoje ljude, koje osnove utjecaja i moći imamo na raspolaganju i kada ih je dobro koristiti;
- koja su ograničenja našeg utjecaja na druge i osnove motivacije;
- je li moguće ostvariti suradničko vođenje.

24.10. Motivacija i pridobivanje za kvalitetan rad – kako iskoristiti ljudsku motivaciju i postići da oni zaista žele kvalitetno obavljati posao.

- ljudske potrebe kao pokretač našeg ponašanja;
- potrebe na radnom mjestu, kako ih prepoznati i povezati s kvalitetnim radom;
- što motivira, a što demotivira MOJE radnike i što s tim;
- intrinzična i ekstrinzična motivacija, koja je bolja i kada;
- što sve mora biti zadovoljeno da bi pridobio svoje radnike za kvalitetan rad.

30.10. Efikasno delegiranje – dobar rukovoditelj prenosi poslove i zadatke tako da se oni dobro obave na svačije zadovoljstvo

- delegirate li dovoljno i zašto je to tako teško;
- što privlači poslove da se penju prema gore u hijerarhiji i kako to spriječiti;
- što delegirati, a što ne;
- kome delegirati;
- pravila za delegiranje i najčešće greške.

7.11. Vođenje i razvoj tima – grupa ljudi koja radi na istom mjestu nije tim, tim treba voditi i razvijati kako bi se njihove snage množile.

- prednosti i nedostaci timskog rada;
- što čini efikasan tim;
- timske uloge i zašto su važne;
- suradnja vs kompeticija;
- faze razvoja tima i vođenje u svakoj od njih.

14.11. Efikasna komunikacija – kako da dobro prenesemo svoje i shvatimo tuđe ideje u radnoj okolini.

- kako izgleda komunikacijski proces i gdje najčešće puca;
- kako čitati tuđi govor tijela i kontrolirati svoju neverbalnu komunikaciju;
- efikasno slušanje i zašto je bitno;
- vještina jasnog izražavanja;
- komunikacijski stilovi;
- gubici i izazovi u organizacijskom komuniciranju.

Ciklus 2. Soft skills menadžerske akademije

21.11. Rješavanje konflikta – različita mišljenja mogu biti pozitivna snaga, ali samo ako konfliktima znamo efikasno upravljati

- zašto nastaju konflikti u organizacijama;
- imaju li konflikti i pozitivne strane?
- stilovi rješavanja konflikta i kada ih koristiti;
- win – win ili kompromis?
- posredovanje u sukobima – česta zadaća rukovoditelja.

28.11. Rješavanje teških problema i donošenje odluka – od rukovoditelja se traži da svakodnevno rješava teške probleme i donosi odluke, postoje metode koje to čine lakšim i efikasnijim

- faze donošenja odluka;
- samostalno ili timsko rješavanje problema – prednosti i glavne tehnike;

- kako povećati kreativnost i inovativnost kod teških problema;
- kako osigurati provođenje donesene odluke.

05.12. Organizacija vremena – ako pogrešno upravljamo vremenom i zadacima koje imamo doći ćemo do situacije da ne stizemo obaviti sve, da nam se povećava hrpa posla koja nas čeka, stres postaje teško podnošljiv, a naša efikasnost sve slabija.

- kradljivci vremena i kako ih prepoznati na vrijeme;
- taskovi, kalendari i ostale osnove upravljanja vremenom;
- kako nam varira budnost tokom dana i kako to uzeti u obzir kod organizacije vremena;
- upravljanje vremenom prema principu kvadranta – napredno proaktivno upravljanje vremenom.

12.12. Vođenje efikasnih sastanaka – sastanci mogu biti najbolje ili najlošije potrošeno vrijeme, ovisno o tome tko ih i kako vodi.

- kada organizirati sastanak, a kada ne;
- koga pozvati na sastanak, a koga ne;
- priprema i najava prije sastanka;
- vođenje sastanka i upravljanje vremenom;
- zaključci sastanka i sastavljanje zapisnika;
- praćenje izvršenja dogovorenog.

19.12. Odabir i razvoj suradnika – bitan sastojak dobrog tima su i članovi koji posjeduju prave kompetencije i vrijednosti, kako to prepoznati i razvijati kod svojih ljudi.

- što je bitno da bi se netko uklopio u firmu i radno mjesto, preduvjeti radnog uspjeha;
- definiranje zahtjeva radnog mjesta – obrasci i metode;
- privlačenje kandidata – brendiranje, kanali oglašavanja, oglas, portali, društvene mreže;
- selekcija molbi;
- strukturirani intervju;
- psihologijsko testiranje;
- donošenje odluke;
- uvođenje u posao.

- Detaljnije o cijenama i ostalim uvjetima

Članice HGK

✓ Pohađanje pojedine radionice- 600kn po polazniku
✓ Pohađanje cijelog ciklusa od 5 radionica- 2400kn po polazniku (1 radionica gratis!)
✓ Pohađanje oba ciklusa (10 radionica) 4200kn po polazniku (3 radionice gratis)
✓ Popust na 2 – 5 polaznika iz istog poduzeća 15%
✓ Popust na više od 5 polaznika iz istog poduzeća 1 polaznik besplatno

Ostali

✓ Pohađanje pojedine radionice- 700kn po polazniku
✓ Pohađanje cijelog ciklusa od 5 radionica- 2800kn po polazniku (1 radionica gratis!)
✓ Pohađanje oba ciklusa (10 radionica) 4900kn po polazniku (3 radionice gratis)
✓ Popust na 2 – 5 polaznika iz istog poduzeća 10%
✓ Popust na više od 5 polaznika iz istog poduzeća 15 %

U cijene nije uračunat PDV.