

ОБУЧЕНИЕ ИСПОЛНИТЕЛЬНОМУ (EXECUTIVE) МЕНЕДЖМЕНТУ, ЛИДЕРСТВУ, СТРАТЕГИЧЕСКОМУ ПЛАНИРОВАНИЮ И УПРАВЛЕНИЮ ИЗМЕНЕНИЯМИ

Одной из наиболее характерных черт 2000-х стало признание превосходства клиентов и необходимость перехода от процесса управления клиентами к процессу управления ожиданиями клиентов.

Наш дискурс развития должен происходить не через личности, а через процессы, говоря иначе, вместо управления людьми, нам нужно изменить управление ожиданиями и процессами.

Лидер, тот человек, который в вопросе способности у предпринимателей и сотрудников находить решения по ожиданиям клиентов, для достижения общих поставленных целей будет действовать наиболее эффективно и синхронно, с использованием всех имеющихся корпоративных ресурсов.

Лидер- это человек управляющий ожиданиями и процессами.

- Для возможности управления ожиданиями, необходимо обладать следующими качествами;
- Обладать даром предвидения то есть иметь собственное видение,
- Обладать стратегическим мышлением,
- Иметь проактивное отношение,
- Уметь создавать общий разум,
- Сделать суверенными корпоративное право и дисциплину,
- Способность корпоративного управления.

И наконец, необходимо обладать персональными качествами лидера.

Обучение лидерству и управлению изменениями, это путь из прошлого в будущее, от управления к корпоративному управлению, от руководителя к позиции лидера.

СЕМИНАР, СЕРТИФИЦИРОВАННЫЕ ПРОГРАММЫ И НЕКОТОРЫЕ ПРОГРАММЫ ПО КОРПОРАТИВНОМУ ОБУЧЕНИЮ ИСПОЛНИТЕЛЬНОМУ МЕНЕДЖМЕНТУ, ЛИДЕРСТВУ, СТРАТЕГИЧЕСКОМУ ПЛАНИРОВАНИЮ И УПРАВЛЕНИЮ ИЗМЕНЕНИЯМИ

- Мониторинг макроэкономических показателей и политика компании
- Управление корпоративными изменениями
- Семейные компании, семейные конституции и высшие органы компаний
- Организация финансовых структур семейных компаний
- Чтение баланса и анализ других финансовых таблиц для руководителей
- Бюджет, контроль и пересмотр бюджета для руководителей
- Системы измерения корпоративной эффективности
- Основная информация по финансовому учёту и бухгалтерии для руководителей
- Основная финансовая информация для руководителей
- Инвестиционные решения, технико-экономические обоснования и бюджеты для руководителей
- Управление процессами слияния и поглощения компаний
- основы управленческих решений и управленческая бухгалтерия
- Стратегическое управление и лидерство
- Управление - первый шаг
- Coaching (тренировка)
- Управление человеческими ресурсами для руководителей, не имеющих отдела кадров
- Передача полномочий (делегирование) и контроль
- Управление корпоративными рисками
- Проектный процесс и наблюдение для руководителей
- Антикризисное управление и коммуникации в условиях кризиса
- Эффективные методы ведения переговоров для руководителей
- Основные международные правила торговли для руководителей
- Методы пользования статистикой для руководителей
- Закон о защите для руководителей
- Академия управления предприятием

АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

- Высшая специализированная программа по управлению институализации.
- Академия лидерства

Программа специалиста по корпоративной стратегии, планированию сценария и бюджета

ОБУЧЕНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ, КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЕ, УПРАВЛЕНИЮ ОТДЕЛОМ КАДРОВ И СИСТЕМАМ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Если смотреть историю управленческого развития, первой точкой преломления стала символическая дата окончания холодной войны 9 ноября 1989 года.

Вместе с этой датой, место 10000 –летних процессов капитала и силы, заняли информационные процессы.

Другими словами, деньги или власть больше не являются условием стабильного и прибыльного роста, уступив приоритет процессам социального капитала. Теперь вместо денег и силы на первое место вышли люди и информация.

Фирмы, сумевшие объединить правильную подборку кадров и организацией, не только быстро развиваются, но и в состоянии управлять рисками.

Теперь основной целью всех организаций должно быть планирование человеческих ресурсов в соответствии с потребностями стратегических целей, создание системы обмена информацией и общего разума внутри системы корпоративного права, формировать людей, открытых для перемен, обладающих культурой примирения.

Основными элементами корпоративного права является система производительности, и связанная с ней система оплаты, обучение, система карьерного роста.

Ренессанс ставит перед собой следующие задачи: обучение управлению, корпоративному управлению, обучению человеческих ресурсов и создание вышеупомянутой системы человеческих ресурсов, привлечение на работу в организацию первоклассных специалистов с высокими личностными качествами.

СЕМИНАР, СЕРТИФИЦИРОВАННЫЕ ПРОГРАММЫ И НЕКОТОРЫЕ ПРОГРАММЫ КОРПОРАТИВНОГО ОБУЧЕНИЯ О КОРПОРАТИВНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ, КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЕ, СИСТЕМАХ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ,

- Стратегическая важность анализа корпоративного бюджета с точки зрения управления человеческими ресурсами
- Изучение положений турецкого торгового Законодательства с точки зрения человеческих ресурсов
- Методы собеседований, основанные на цели, компетентности и достаточности
- Измерительные системы производительности человеческих ресурсов и анализ результатов
- Корпоративное право, оценка работы и система зарплат
- Система управления карьерой и обучением в зависимости от производительности (способностей)
- Оценка учебных мероприятий
- Управление способностями
- Системы измерения корпоративной эффективности
- Корпоративная культура и корпоративное осознание.
- Перспективы департамента кадров в отношении департамента отношений с клиентами
- Обучение преподавателя / Методы эффективной презентации
- Управление процессами
- Управление мотивацией
- Бенчмаркинг (сравнение)
- Внутриведомственные связи и управление взаимоотношениями
- Трудовое право, право социального обеспечения и расчёт заработной платы

Специализированная программа управления человеческими ресурсами и системой корпоративного управления

МАРКЕТИНГОВЫХ СТРАТЕГИЙ, ОТНОШЕНИЯ С КЛИЕНТАМИ КОММУНИКАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА ОБУЧЕНИЕ

Начиная с 1990 года, с быстрым развитием информационных и коммуникационных технологий, и появлением вызванной глобализацией, связанной с этим новой конкурентной среды с отличающейся динамикой, а в нашей стране, начиная с 2001 и по настоящее время, клиенты стали цениться выше производителей и поставщиков услуг.

Компании, встретившись с таким новым положением, были вынуждены находиться рядом со своей продукцией, но уже на стороне клиента и преобразовать культуру продажи в культуру, которая способна находить решения рынка и ожиданий клиента.

Для достижения устойчивого положения компаний, управления рисками и прибыльного роста главными факторами стали следующие: искать и находить отличия, при которых создание добавленной стоимости оставляет ожидания клиентов неудовлетворёнными; стремиться стать лидером в вопросе себестоимости и с учётом стоимости для клиента, управлять всеми процессами, связанными с себестоимостью, чтобы достигнуть определённых преимуществ в условиях конкурентной среды; установить устойчивые качественные связи и качественные отношения между нашими кадровыми сотрудниками и нашими клиентами.

Семинар предлагает изучить нашу сертифицированную программу, которая объясняет как пройти этот путь с дорожными указателями, показывающими пробег.

СЕМИНАР, СЕРТИФИЦИРОВАННЫЕ ПРОГРАММЫ И НЕКОТОРЫЕ ПРОГРАММЫ КОРПОРАТИВНОГО ОБУЧЕНИЯ ПО СТРАТЕГИИ МАРКЕТИНГА, ОТНОШЕНИЯМ С КЛИЕНТАМИ И УПРАВЛЕНИЮ ОТНОШЕНИЯМИ

- Стратегический маркетинг и организация управления отношений с клиентами (CRM)
- Исследование рынка, выбор целевого рынка и развитие рынка
- Управление продукцией
- Управление каналами дистрибуции и каналами отношений с партнёрами
- Управление взаимоотношений с ключевыми клиентами

ПРОГРАММА О НОВЫХ СТРАТЕГИЯХ В МАРКЕТИНГЕ И УПРАВЛЕНИИ ИЗМЕНЕНИЯМИ

- В качестве инструмента дифференциации создать систему предложений ценностей клиентов и презентаций для клиентов (Workshop).
- Стратегии управления доступом к рынку и управления общей стоимостью услуг.
- Стратегии предусмотренных в продаже сегментации, цели и позиционирование
- Рабочие проекты стратегий по увеличению прибыли от продаж
- Передовые методы продаж
- Основная бухгалтерия и правовая информация, предотвращающие риски от продаж
- Управление сбором средств и рисками в продажах
- Планирование продаж и маршрута, управление временем
- Управление стрессом в продажах
- Новые стратегии продаж
- Управление продажами и командой отношений с клиентами
- Финансовые приложения для руководителей продаж
- Система внутреннего аудита в управлении продажами
- Системы измерения и оценки производительности в управлении продажами
- Управление высшего уровня обслуживания клиентов
- "Coaching" (коучинг) в управлении продажами
- Эффективные методы ведения переговоров
- Интегрированные маркетинговые связи
- Управление деятельностью и протоколами
- Влияние медиа связи на органы местного самоуправления и управление связями с общественностью
- Розничная логистика в математическом управлении магазином
- Эффективные продажи в мерчендайзинге
- Продажи по телефону (телемаркетинг)
- Качество обслуживания по телефону

- Управление по обслуживанию клиентов для служб безопасности
- Отдел по работе с клиентами для сотрудников
- Семинар по работе по управлению маркой

Программа управления конкурентоспособностью высокого примирения.

ОБУЧЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОМУ МАРКЕТИНГУ, ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ И ОПЕРАЦИЯМ

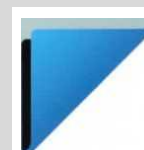
Несомненно, что такие факторы, как изменение динамики, глобальные и национальные кризисы, сокращение внутренних рынков, вместе с новыми угрозами принесли и новые возможности.

В чём заключается наша стратегия? В OEM, в ODM или же в торговой Марке против глобальной конкуренции? Какая из более чем 200 стран и какой из торгово-политических союзов могут стать нашим рынком? Каким образом осуществить движение товаров и денег, управляя нашей торговой репутацией и рисками? Можем ли мы воспользоваться льготами, предоставляемыми местными и иностранными источниками финансирования?

Можем ли мы управлять международными торговыми соглашениями?

Каким образом получить отдачу от участия в выставке?

Наша задача заключается в том, чтобы действовать в соответствии с потребностями тех организаций, которые хотят влиять или повышать своё влияние на международный рынок, разработка стратегических и оперативных процессов в рамках тенденций и изменений рынка на макро и микро уровнях.



- Умение воспринимать международный рынок,
- Умение анализировать страну и сегменты по показателям осуществляемых в стране изменений в демографическом и экономическом плане, концепции значений сегодняшней и будущей стоимости,
- Развитие стратегии входа на рынок и распространения
- Развитие маркетингового плана,
- Реализация отношений с клиентами на международных рынках,
- Возможность выполнения контрактов с управляемыми рисками на международных рынках,
- Развитие стратегии успешных переговоров на международных рынках,
- Обеспечение соблюдения международных правил ведения торговли, в частности, закона о внешней торговле Турции,
- Обеспечить правильный и безопасный поток экспортных-импортных операций,
- Управление рисками аккредитива,
- Работа с правильными банками и посредниками во внешнеторговых операциях,
- Контролировать процессы транспортировки, хранения, таможи, финансовые расходы,
- Возможность использования местных и зарубежных источников в международной торговле,
- Возможность пользования льготами,
- Управление международными контрактами и нахождение путей для альтернативных решений споров,
- Семинары, наряду с изучением наших сертифицированных программ, направлены на обеспечение плодотворных результатов от участия в выставках.

СЕМИНАР, СЕРТИФИЦИРОВАННЫЕ ПРОГРАММЫ И НЕКОТОРЫЕ ПРОГРАММЫ ПО КОРПОРАТИВНОМУ ОБУЧЕНИЮ МЕЖДУНАРОДНОМУ МАРКЕТИНГУ, ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ И ОПЕРАЦИЯМ

- Международные правила торговли и приложения в Турции (базовый уровень)
- Анализ международных способов платежей с точки зрения риска и затрат
- Анализ международных способов поставки с точки зрения риска и затрат (Инкотермс 2010)
- Документация, используемая в международной торговле и анализ
- Оформление аккредитива и приложения (продвинутый уровень)
- Изменения в правилах аккредитива, наступившие с UCP 600 и ICC 681
- Аккредитивы Stand-By и внешние гарантии
- Основные внешнеторговые законодательства
- Путеводитель как стать импортёром (процесс оформления импорта и потока операций)
- Путеводитель как стать экспортёром (процесс оформления экспорта и потока операций)

- Закон о валюте в международной торговле и положения, на которые следует обратить внимание
- Исключения, касающиеся НДС в экспорте и оформление возврата
- Морские перевозки
- Страхование, Эксимбанк и льготы во внешней торговле
- Управление затратами во внешнеэкономических операциях
- Переход от экспорта к международному маркетингу
- Глобальный маркетинг и конкурентные стратегии
- Поиск клиентов в экспорте, выбор целевого рынка и развитие рынка
- Подготовка предложений в экспорте, ценообразование, управление затратами и рисками
- Стратегический подход к экспорту, управление рисками и проектами
- Интерпретация статистических данных по экспорту и стратегии выхода на рынок
- Эффективные связи и методы переговоров в процессе экспорта
- Международная культура и способы ведения бизнеса
- Методы поиска продукции и рынка в импорте
- Региональные отличия международных рынков и расширение в Турции
- Электронная торговля, направленная на внешнюю торговлю
- Управление финансированием и рисками международной торговли
- Финансирование импорта
- Несовпадения в международных торговых соглашениях и пути правовых решений
- Семинар по работе над стратегией международной торговли
 - Семинар по управлению глобальным маркетингом и конкуренцией
 - Семинар по становлению марки, признанию марки и управлению маркой
 - Семинар по управлению цепочкой поставок
 - Семинар по национальным и международным правилам в международной торговле
 - Семинар по эффективному управлению взаимоотношениями с клиентами и удовлетворённости клиентов
- **Семинар по работе с внешнеэкономическими операциями**
 - Семинар по вопросу нахождения клиентов на международных рынках
 - Семинар по эффективности от участия в выставках
 - Семинар по продажам
 - Семинар по принятию решений о правильном методе оплаты в международной торговле
 - Семинар по управлению документацией в международной торговле
 - Семинар по оценке стратегических закупок и поставщиков
 - Семинар по затратам на внешнеэкономические операции

Программа специалиста во внешней торговле и операциях

Программа специалиста по аккредитивам,

Программа специалиста по поиску международного рынка и маркетинговым стратегиям

Необходимость знания делового английского и программа Workshop

ОБУЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЮ ЦЕПОЧКАМИ ПОСТАВОК, ПРОИЗВОДСТВОМ, ЛОГИСТИКОЙ И КАЧЕСТВОМ

В наши дни, для устойчивости и прибыльного роста, компании должны развиваться по двум основным конкурентным стратегиям; управление отличиями и управление себестоимостью. Общим знаменателем обеих конкурентных стратегий, является корпоративное управление и управление правильной цепочкой поставок.

Ценности предприятия, в рамках его возможностей, прежде всего должны определять что и для кого делать, то есть, определить ожидания клиентов, выбранных как цель.

Компании, которые хотят быть устойчивыми, управляемыми и иметь растущую прибыль, должны уметь находить решения, которые позволяют найти ответ, устраивающий ожидания клиентов и в каком-то смысле стать для них поставщиками.

Таким образом, это фундаментальный процесс, имеющий стратегическое значение для любой компании, идея которого во-первых, заключается в удовлетворённости ожиданий клиентов и ведёт к управлению цепочкой поставок.

Это метод синхронизации и эффективности работы всех процессов, участвующих в стоимости, по цепочке стоимости для клиента. Кроме того, это также является показателем нашей корпоративной культуры.



В управлении цепочками поставок, необходимо обеспечить успешную компенсацию ожиданий и запросов клиентов, управление соотношения цены и качества в соответствии с качеством и ценой ожидаемых клиентом, своевременную и полную поставку в указанный клиентом пункт с нулевым дефектом. Для этого нужно;

- В соответствии с нашим сегментом определить уровень обслуживания клиентов,
- С каналами связи, действующими по принципу устойчивости, измерить объёмы продаж и спроса,
- Должна быть обеспечена координация мощностей, инвентаризации и планирования производства,
- На основе производительности, должны быть созданы глобальные каналы поставок, определены принципы закупок и контрактов,
- Должны быть определены принципы качества с системой эффективности и нулевого дефекта, обеспечивающие рентабельное и своевременное производство,
- Хранение должно осуществляться в соответствующих условиях с точки зрения затрат и логистики, должны регулироваться отношения с партнёрскими каналами, в правильном направлении должно осуществляться управление процессами логистики,
- После передачи продукции и/или услуг, необходимо определить степень удовлетворённости клиента,
- Управление процессом и постоянное совершенствование должны быть интегрированы в культуру компании.

Для областей, нуждающихся в совершенствовании и развитии, наряду с изучением программы для семинара, мы предлагаем нашу сертифицированную программу, описывающую в целом приложения пути такого типа.

СЕМИНАР, СЕРТИФИЦИРОВАННЫЕ ПРОГРАММЫ И НЕКОТОРЫЕ ПРОГРАММЫ ПО КОРПОРАТИВНОМУ ОБУЧЕНИЮ УПРАВЛЕНИЮ ЦЕПОЧКОЙ ПОСТАВЩИКОВ, ПРОИЗВОДСТВОМ И ЛОГИСТИКОЙ

- Управление цепочками поставок и оптимизация
- Управление цепочками поставок на продвинутом уровне
- Управление складом и запасами
- Управление логистикой
- Управление и риски цепочек поставок и департамента закупок
- Стратегия управления департаментом закупок и оценка поставщиков
- Эффективные методы переговоров для снабженцев
- Финансовые приложения для руководителей департамента закупок
- Планирование производства, повышение эффективности и управление затратами
- Планирование производства и управление запасами
- Системы управления производства
- Международные торговые контракты и альтернативные пути решения споров

Программа специалиста по цепочке поставок, планированию производства и управлению логистикой

ПРОГРАММА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ

- Обучение управлению общему качеством
- Обучение базовой информации о сертификате соответствия системы управления качеством ISO 9001:2008
- Обучение документации сертификата соответствия системы управления качеством ISO 9001:2008
- Обучение Кайдзен (непрерывное улучшение)
- Обучение методам решения проблем и принятия решений
- Обучение внутренних аудиторов (для стандартов ISO 9001:2008 и ISO 14000)
- Обучение 5S (Создание чистки и порядка).

ОБУЧЕНИЕ БУХГАЛТЕРСКОМУ УЧЁТУ, ФИНАНСАМ, АУДИТУ

Отмена таможенных препятствий после процессов 1990 и доставка разнообразных товаров низкого качества с коротким сроком службы из третьих стран мира, известных дешёвой рабочей силой, а также глобальная распределительная сеть, постоянные изменения и развитие технологий в информации, изменения, привели к росту ускорения конкуренции и рисков.

Вместе с этим, на пути глобализации информации, капитала, национального дохода, возникла потребность сотрудничества в технологических и финансовых вопросах.

Чтобы существовать в условиях глобальной конкуренции, уметь управлять рисками вызванными изменениями, либеральный порядок, для устойчивого роста растущие финансовые потребности и открытость для общественности, корпоративное управление и показатели корпоративного управления предстали в качестве решения.

D.H. Такие принципы корпоративного управления, как "социальная ответственность, прозрачность, осведомление, отчётность, возможность аудита, корпоративное право" и показатели корпоративного управления, в том числе обязанность своевременная публикация верных и полных отчётов с финансовыми таблицами по результатам деятельности компании в конце отчётного периода, обеспечивают защиту прав и интересов всех пользователей, дольщиков, держателей акций и партнёров.

Таким образом, финансовые вопросы с каждым днём приобретают всё большую важность с точки зрения самооценки компаний, а также измерения результатов деятельности компании сотрудниками компании.

Стратегия представляет собой набор определяющих общих целей и решений, оптимальных для экономической среды предприятия.

Первый этап стратегического управления, это стратегическое планирование.

Цель стратегического планирования заключается в анализе окружающей среды в соответствии с указанными целями, оценке предприятия, выборе пути соответствующей стратегии; снижении рисков к минимуму, управлении рисками ошибок. Готовит компанию к оперативному управлению.

Оперативное управление должно обеспечивать возможность будущих приложений.

Одним из инструментов оперативного управления также являются финансовые и бухгалтерские процессы.

- Какие данные необходимо иметь для принятия решений, связанных с управлением движением компании на финансовых рынках,
- Каким образом приобретённые данные о производстве, затратах, риске, управлении наличными и т.п. помогут увеличить прибыль и рентабельность,
- Как выполняются такие процедуры, как финансовое планирование компании, подготовка бюджета и т.п.,
- Как разработать стратегию для зарубежных рынков в приложениях внешней торговли,
- На что компаниям необходимо обращать особое внимание в отношениях с банками,
- Как и каким образом компаниям управлять недостатками и избытками фондов,
- Методы, которые должны использоваться при определении максимальной пользы для компаний от этих процессов.
- На какие переменные показатели необходимо обращать внимание перед прогнозом действий основных актёров финансового рынка (Центральный Банк, Казначейство ит.п.),

Наряду с изучением программы для семинара, мы предлагаем нашу сертифицированную программу, описывающую в том числе какие пункты стратегии необходимо учитывать, принимая и исполняя решения, связанные с применяемой экономической программой, какими должны быть точные критерии компании, применяемые в управлении в условиях низкой инфляции.

СЕМИНАР, СЕРТИФИЦИРОВАННЫЕ ПРОГРАММЫ И НЕКОТОРЫЕ ПРОГРАММЫ ПО КОРПОРАТИВНОМУ ОБУЧЕНИЮ БУХГАЛТЕРИИ, ФИНАНСАМ И АУДИТУ

- Основы финансового учёта
- Процесс закрытия и бухгалтерский учёт в конце отчётного периода
- Учёт затрат и приложения
- Налогообложение
- Анализ финансовой отчётности и приложений
- Международные стандарты бухгалтерского учета и системы финансовой отчетности
- Бюджет предприятия и методы контроля бюджета
- Стратегическое управление затратами и расчет себестоимости
- База решений стратегического управления, финансовые информационные системы и управленческая бухгалтерия
- Финансовое планирование
- Обучение основам финансов
- Финансовая математика
- Финансовый бенчмаркинг (сравнение) и управление эффективностью
- Финансирование проектов в компании и методы оценки компании
- Управление рисками и фондами компании
- Анализ возврата финансирования инвестиций
- Управление оборотным капиталом
- Альтернативные методы финансирования компаний
- Основная информация о кредитах
- Оценка и управление кредитным риском, дебиторским долгом
- Управление дебиторским долгом и риском дебиторского долга
- Финансирование международной торговли и управление рисками
- Техничко-экономическое обоснование и оценка проекта
- Финансовые партнёры – слияния и поглощения компаний
- Финансовый внутренний аудит, создание системы и отчётной
- Управление активами и пассивами
- Методы оценки компании и проекта
- МСП в сфере Базель II – кредитование в отношениях с банком
- Новые поправки к положениям о финансовой отчётности и бухгалтерском учёте в соответствии с Новым Турецким Торговым Законодательством

Программа специалиста по продвинутой бухгалтерии, бюджету и международным системам финансовой отчётности

Программа специалиста по финансовому управлению

ОБУЧЕНИЕ СВЯЗИ, ПЕРСОНАЛЬНОМУ РАЗВИТИЮ И ОФИС-МЕНЕДЖМЕНТУ

Чаще всего, обладать правильной информацией недостаточно для достижения успеха в личной жизни и профессиональной карьере. Для достижения того уровня успеха, который может нас удовлетворить, такое же важное значение как и правильные знания, имеют подход к жизни и презентация нашего стиля, уникальные особенности характера. Этот целостный феномен, можно кратко определить как "Личные качества".

Такие наши личные качества, как умение распознавать риски в информации, использование инициативы для принятия решений, управление процессами, нахождение решения проблем неуправляемых процессов и даже более того, умение использовать кризисную ситуацию для новых возможностей, могут стать самым большим помощником или связать нас по рукам и ногам.

Но успех зависит не только от нас. Это зависит и от нашей жизни, дома, социального окружения, персональных качеств людей, с которыми мы делимся или хотим поделиться своими достижениями и проблемами. Таким образом, чтобы иметь возможность танцевать в заданном ритме на выбранном вами поле, вы должны быть до конца открытыми, чуткими, проявлять активную заинтересованность к людям.

Несомненно, что люди, которые не смогут или не захотят танцевать с нами на одном поле, также способны придать красок нашей жизни. Тем не менее, мы убеждены, что цвета жизни, как для самих нас, так и для тех, кто находится напротив, не должны быть чёрными, в наших интересах приложить все усилия, чтобы превратить их в цвета радуги.

Наряду с изучением программы для семинара, мы предлагаем нашу сертифицированную программу, предназначенную для тех, кто собирается высоко поднять планку для достижения успеха.



СЕМИНАР, СЕРТИФИЦИРОВАННЫЕ ПРОГРАММЫ И НЕКОТОРЫЕ ПРОГРАММЫ ПО КОРПОРАТИВНОМУ ОБУЧЕНИЮ СВЯЗЕЙ, ДЕЛОПРОИЗВОДСТВУ И ПЕРСОНАЛЬНОМУ РАЗВИТИЮ

- Эффективные методы связи
- Эффективная связь по телефону
- Эффективная связь при общении лицом к лицу
- Дикция и эффективные навыки речи
- Язык тела
- Навыки эффективной презентации
- Письменная связь
- Интранет контакты и обратная связь – методы отчетности
- Управление персональным планированием, производительностью и временем
- Концептуальное мышление и методы решения проблем
- Управление процессом и проектом
- Работа в команде и управление командой
- Управление собранием
- Делегирование и контроль
- Искусство приструнить трудных людей на рабочем месте
- Культура перехода от управления конфликтом к примирению
- Искусство произношения слова "Нет" в деловой жизни
- Персональная производительность и успех
- Мотивация и осознание
- Инновационные подходы
- Управление стрессом
- Помощник руководителя и управление офисом
- Методы классифицирования деловой документации
- Обучение по компьютерным офис-программам

ОБУЧЕНИЕ OUTDOOR

Обучение Outdoor включает в себя: Общение и корпоративное управление; Справляться с тяжёлыми ситуациями; Первая помощь; Выживание; Ориентирование в трудных условиях и Лидерство.

Цель;

- Развитие личных навыков общения у наших руководителей высшего и среднего звена
- Улучшение отношений и общения друг с другом по вертикали и горизонтали
- Развитие среды общения и каналов связи компании
- Обеспечить концепцию, связывающую сотрудников для создания синергии, и
- обеспечить корпоративное управление
- Помочь руководителям и специалистам распознавать пределы собственной выносливости и понимания достижения предела выносливости в трудный период
- Способность создания осознания умения справляться с тяжёлой ситуацией и создание веры в себя.
- Концентрация, сосредоточенность в трудный или кризисный период
- Управление трудностями, создание лидера в трудный период, создание команды, полностью доверяющей своему лидеру

Примеры;

- **Общение** “Слепой квадрат”, “Карточная башня”, “Краеугольный камень”
- **идение, стратегия, сценарий** “Опасная жидкость”, “Паутина”
- **Инновация** “Карточная башня”, “Краеугольный камень”
- **Общий разум** “Игра для общего разума, что бы я сделал, что бы предпринял”
- **Быть командой** “Прыгать с парашютом”, “Воздушный шар на пятерых”
- **Процесс управления корпоративной стратегией** “ориентирования.”

ПОИСК КОНФЕРЕНЦИИ

(КОРПОРАТИВНЫЕ СОБРАНИЯ “СОЗДАНИЕ ОБЩЕГО РАЗУМА” И “БЫСТРЫЙ ПЕРЕХОД К ДЕЙСТВИЯМ”)

Цель:

- Для эффективного выполнения решений и деятельности, направленных на достижение общих целей, миссии и видения компании, принимать участие во всех процессах
- Обеспечивать мониторинг прозрачности, честности, для возможности контроля создавать платформу демократического участия
- Рассматривать текущие ценности и создавать ценности нацеленные на общее будущее.
- Ускорять сроки проектов, направленных на улучшение процессов
- Открытие корпоративных каналов внутренней связи

МЕТОДИКА, КОТОРОЙ СЛЕДУЮТ В КОРПОРАТИВНОМ ОБУЧЕНИИ

- Идентифицировать компанию до начала корпоративного обучения,
- Ознакомиться с людьми, которые будут обучаться (анализ профессиональной принадлежности участников (дисциплинарная и реляционная) и применение анкет персонального SWOT анализа),
- Узнать, как применяются в компании деятельность и основные процессы работы, являющиеся темой обучения,
- Узнать мнение участников обучения и лидеров о содержании обучающей программы, создать бизнес-фокус.
- Содержание учебной программы должно составить при участии начальника отдела кадров компании и руководителя группы, которая будет участвовать в обучении
- Специальная презентация для компании и подготовка книг,
- Процесс обучения должен происходить интерактивно, театральным образом, в месте и времени, на которые укажет компания, чтобы обеспечить возможность совместного участия педагога-участника,
- По желанию после окончания обучения можно устроить модерационное собрание и создать систему проверки и оценки, чтобы обеспечить управление недостатками (управление процессом).

РАССЫЛКА

Презентации, используемые в ходе тренинга, будут подкреплена книгами, которые раздают участникам перед началом занятий. Пользование порталом Ренессанс Learning Suite:

Право на использование Ренессанс Learning Suite, подготовленного на базе веб-сайта, принадлежит участникам курса от себя лично или от имени компании. Способ пользования, определяется до начала занятий в соответствии с содержанием получаемых образовательных услуг.

Вместе с предоставленными Ренессанс "логином пользователя" и "паролем", все участники обучения получают доступ не только к материалам обучения, предусмотренным учебным планом, но и к другим различным сайтам и услугам, через соответствующий выбор в меню.

Руководство по пользованию Learning Suite, фирма отправляет компетентному лицу перед началом занятий.

Для участия в открытом общем обучении академии Ренессанс, посмотрите календарь обучения на странице www.rdbe.com.tr.

RÖNESANS DEĞİŞİM ve YÖNETİŞİM BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ Bağdat Caddesi No: 190 Kat: 4 Daire: 9 34726
Selamiçeşme - Kadıköy - İstanbul Telefon : +90 216 411 29 73 Fax : +90 216 411 13 93 info@rdbe.com.tr
www.rdbe.com.tr - www.hareketegec.com