



ACCESSIS HUMAN RESOURCES

SINTEZA CURSURI

Pentru a vedea obiectivele fiecarui curs precum și alte detalii accesați descrierile cursurilor în pagina <http://www.accessis.ro/via-accessis/Accessis-Human-Resources>

ORATORIE POLITICA SI PUBLICA

Este un curs de oratorie, dezvoltare a discursului și tehnici de abordare în mediul diplomatic. Cursul prezintă metodele de structurare a unui discurs, atât public cât și în interacțiuni bilaterale, prezintă tehnici de conciliere și expunere relevantă a ideilor.

Dezvolta abilitățile de identificare și folosire a unor elemente de paralimbaj, sugestie indirectă și îmbunătățește fundamental modul de interacțiune cu interlocutorii. Acest curs este un exemplu viu de atitudine și experiență.

Dezbaterea învață participanții abilități esențiale. O persoană antrenată în arta dezbaterii este mult mai bună în a prezenta idei cu impact asupra audienței.

- este un ascultător mai bun
- analizează discuțiile cu acuratețe și obiectivitate
- folosește argumente mai bune
- are un brand personal marcant

Dezbaterea se referă atât la stil cât și la conținut: cei mai buni oratori combină o analiză precisă, puternică dar au și un stil personal bine definit, convingător și eficient.

Se adresează:

Persoanelor care activează în domeniul public care doresc să își îmbunătățească puterea persuasivă să obțină rapiditate și abilitate în expunerea ideilor pentru a atinge rezultatele scontate.

SAFE MBA

Este un curs care facilitează dezvoltarea abilităților necesare unui top manager, oferă instrumente și soluții rapide în fața schimbărilor. Acoperă întreaga arie de cunoștințe tehnice (managementul strategic) și cunoștințe generale (discurs și self-branding) pe care ar trebui să le aibă un manager pentru a avea atât calități selective cât și coezive. Cursul este urmat de integrarea cunoștințelor asimilate într-un plan de afaceri.

Se adresează:

Companiilor care doresc să investească în cei mai buni angajați și doresc să-i implice activ pe aceștia în propria dezvoltare. Persoanelor care doresc să-și definească viziunea asupra afacerii pe care o conduc și să identifice arii de îmbunătățire a performanței.

AUDIENCE INTERACTION

În cadrul cursului veți înțelege cum să transmiteți și să dezvoltați un mesaj coeziv care impactează și implică audiența, cum să îl structurați, veți învăța să utilizați tehnici de impact, limbaj și paralimbaj, veți avea instrumente de interacțiune cu interlocutorii în momente cheie și veți primi feedback activ dinspre trainer și ceilalți participanți. În cadrul cursului mergem pe studiile de caz active și analiza figurilor de marca din istorie.

Se adresează:

Persoanelor care fac prezentări către audiențe de peste 10 persoane sau facilitează sedințe de management și vânzări și doresc să vadă exemple de maestri ai comunicării și să își structureze rapid și eficient mesajul prin prisma unei perspective noi și active.



20 DE ANI IN VANZARI. CU PROFESIONISTI, PENTRU PROFESIONISTI

Este un curs de vanzari dezvoltat pe baza unei experiente de vanzare acumulate in 20 de ani de activitate in acest domeniu. Cursul prezinta pasii vanzarii pe scurt, dezvolta abilitatile de identificare a nevoilor clientilor si vanzarea beneficiilor, imbunatateste modul de interactiune cu clientii si ofera perspectiva experientei proprii cu greselile sau atitudinile optime asimilate de-a lungul timpului. Cursul este un exemplu viu de atitudine si experienta.

Se adreseaza:

Echipelor de vanzare directa care doresc sa isi imbunatateasca capacitatea de a interactiona optim cu potentialii clienti, de a le identifica nevoile si a atinge rezultatele scontate.

TIME FRAMES

(planificarea activitatilor)

Ce tonus ati avea daca de fiecare data cand faceti o activitate, ati sti instinctiv ca este cea mai buna alegere in raport cu scopurile cele mai importante? Ca in sfarsit impliniti una dintre acele chestiuni care va optimizeaza rezultatele si adauga cea mai mare valoare vietii si activitatii dvs? Atunci cand valorile si scopurile pe termen lung sunt prioritati, lupta cu timpul inceteaza iar alegerile bune si realizarile de amploare va sunt la indemana.

Aveti acces la instrumente valoroase pe care ulterior le puteti folosi activ.

Se adreseaza:

Persoanelor care nu au participat anterior la cursuri de planificare si time management si care doresc sa identifice, sa diferentieze activitatile in activitati imediate si proiecte pe termen lung si apoi sa le prioritizeze in functie de scopurile si resursele proprii si ale companiei din care fac parte, pentru a obtine rezultatele scontate.



DYNAMIC HUMAN RESOURCES. SECRETS AND MOTIVATION.

Acest curs abordează toate etapele din procesul managementului de Resurse Umane de la recrutare și selecție, modele de interviuri, controlul performanței angajaților, raporturile dintre performanță, recunoaștere și remunerație, înțelegerea nevoilor de dezvoltare profesională precum și dozarea și planificarea optimă a pregătirii profesionale a angajaților. Cursul folosește studii de caz care susțin participării în găsirea unor sisteme și soluții de îmbunătățire a practicilor curente.

Se adresează:

Persoanelor care doresc să se integreze pe o poziție în Departamentul de Resurse Umane și doresc să înțeleagă procesele din cadrul acestui departament.

LEADING CHANGE

Ce te face să fii un lider recunoscut? Este leadershipul o calitate înnăscută și dacă nu, cum poate fi cultivată? Ce înseamnă să ai perspectivă și rezultatele unui bun manager sau perspectivă și rezultatele unui lider? Vei cunoaște mari lideri precum și cursurile lor de acțiune.

Se adresează:

Managerilor sau personalului tehnic care au ca principal scop asimilarea comportamentelor optime pentru îmbunătățirea coeziunii echipei lor.