



ACCESSIS HUMAN RESOURCES

SINTEZA CURSURI

PACHET - MBA ON THE RUN

Este un Program Intensiv de Dezvoltare a competentelor manageriale care combina cateva dintre cursurile Accessis si va introduce in instrumentele de management cele mai vehiculate la nivel european din ultimii 7 ani. Denumirile sunt in limba engleza pentru a ilustra filiera majoritar anglo-saxona a notiunilor predate.

Durata: 10 zile.

Puteti accesa pe site programul de desfasurare precum si alte detalii.

Se adreseaza:

- persoanelor care doresc sa isi deschida o afacere
- persoanelor care doresc sa-si defineasca viziunea asupra afacerii pe care o conduc, doresc realinierea operatiunilor pentru a atinge succesul si vor sa identifice arii de imbunatatire a performantei.
- persoanelor care doresc sa acceseze numeroase instrumente de management intr-o perioada scurta
- companiilor care doresc sa faca un update al cunostintelor echipei de management

PROGRAM

1. Strategic Business Planning, Balanced Score Card
2. Manager's Life Planning and Keys to Success
3. Human Resources and Conflict Management
4. Sales Take-Off
5. Keys to Successful Negotiation and Communication Skills
6. Public Policies Of Fundraising
7. Project Management and Risk Management
8. Marketing Strategies and Sales
9. Outdoor – team management skills.



CURSURI DE COMUNICARE

1. AUDIENCE INTERACTION

In cadrul cursului veti intelege cum:

- **sa dezvoltati** un mesaj coeziv
- **sa transmiteti** mesaje care impacteaza si implica audienta
- **sa structurati** pe loc mesaje si idei
- **sa utilizati tehnici de impact**, limbaj si paralimbaj

Veti avea acces la instrumente de interactiune cu interlocutorii in momente cheie si veti primi feedback activ dinspre trainer si ceilalti participanti. In cadrul cursului mergem pe studiile de caz active si analiza figurilor de marca din istorie.

Se adreseaza:

Persoanelor care:

- faciliteaza sedinte de management
- fac prezentari si interactioneaza cu audiente de peste 10 persoane (profesori universitari, politicieni)
- doresc sa invete sa isi structureze rapid si eficient mesajul prin prisma unei perspective noi si active

2. STRUCTURI DE IMPACT IN COMUNICAREA DE AFACERI

Este un curs scurt care se axeaza pe:

- structurarea eficienta, clara si rapida a comunicarii scrise – e-mailuri
- formarea mesajelor si a temelor cheie pentru informarea si obtinerea suportului audientei
- crearea competentelor de comunicare specifice in relatie cu angajatii
- interpretarea corecta a limbajului verbal si paraverbal al interlocutorilor
- comunicarea de impact a rezultatelor dorite, in mod special catre grupurile vulnerabile
- moderarea conflictului

Se adreseaza:

Managerilor straini care lucreaza cu echipe romanesti . Cursul abordeaza cazurile care pot aparea in mediul de lucru cu echipele romanesti sau in mediul de afaceri romanesc.

3. DEZBATERE, INTERACȚIUNE ȘI DISCURS PUBLIC

Este un curs de 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 participantii 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 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.

CURSURI BUSINESS MANAGEMENT

1. DYNAMIC HUMAN RESOURCES. SECRETS AND MOTIVATION

Este un titlu generic pentru un pachet de 3 cursuri care pot fi contractate separat.

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.

Se adresează:

- Persoanelor care doresc să înțeleagă procesele din cadrul departamentului de Resurse Umane
- Persoanelor care doresc să se integreze cât mai bine pe poziția HR pe care o dețin.

OBIECTIVE GENERALE:

1. **DYNAMIC HUMAN RESOURCES. SECRETS AND MOTIVATION.** Cuprinde informatii despre rolul HR, fisa postului, tehnici de recrutare si selectie , modele interviu recrutare evaluari (evaluare 360 grade, evaluarea performantei) planuri de dezvoltare, training, management al performantei, acordare beneficii si stimulente.
2. **DYNAMIC RECRUITMENT AND SELECTION. SECRETS AND MOTIVATION.** Cateva elemente generale din cursul de mai sus urmate de analiza procesului de recrutare, interviu, analiza postului, informatii critice pentru post, marketing-ul postului, posibile greseli de interviu – atitudine sau intrebari gresite, interviuri pe competente, asteptarile candidatilor, evaluare, integrare.
3. **DYNAMIC TRAINING ANALYSIS. SECRETS AND MOTIVATION.**
 - indentificarea nevoilor de instruire: instrumente
 - elaborare planuri de dezvoltare
 - programele de instruire: organizarea si alinierea cu planurile de dezvoltare
 - planurile de dezvoltare: evaluare si urmarire

Cursurile sunt inspirate din materiale Harvard Business School si alte materiale si folosesc unele dintre acestea netraduse, direct in limba engleza.

2. LEADING CHANGE

Cursul introduce participantii in notiunile fascinante ale leadershipului, strategiei si manuirii relatiilor de pe o pozitie de conducere. Introduce participantii in teoriile leadershipului si aduce in prim plan elemente de people management cunoscute doar top managerilor menite sa creasca influenta acestora in cadrul companiei.

Da exemple inspiratoare de lideri recunoscuti si urmareste sa exerseze cateva calitati si atitudini necesare unei pozitii de conducere.

Participantii se vor familiariza cu anumite cursuri de actiune necesare in situatii presante, pentru a fi pregatiti sa le faca fata in situatiile reale.

Se adreseaza:

Managerilor sau personalului tehnic care au ca principal scop asimilarea comportamentelor optime si competentelor absolut necesare ocuparii unei pozitii de top.

3. 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.

4. TIME FRAMES

(planificarea activitatilor)

Cursul ofera viziune clara si creaza un mindset favorabil unor mai bune alegeri in raport cu scopurile cele mai importante.

Pe langa clasicul cadran al urgentei si importantei, aveti acces la alte tipuri de planificari care va optimizeaza rezultatele si adauga valoare vietii si activitatii personale si la locul de munca.

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.