

IIR nyári képzési katalógus 2010 / NYÁR

SZAKKÉPZÉSI
hozzájárulás
terhére
elszámolható képzések

 **10**
szektor

Tudásszerzés,
önfejlesztés,
megtakarítás,
ajándékok!

24
képzés

Minden jelentkező:

- A Continental Hotel Zara****Superior jóvoltából
- 2 alkalomra szóló **wellness belépőjegyet** kap ajándékba
- **50%-os kedvezményt** kap a szoba árából*



Kedves Hölgyem! Tisztelt Uram!

Elgondolkodott már azon, hogy *mivel fogja tölteni idén a **hosszú, forró nyarat***? Amikor a legtöbben szabadságon vannak és ennek következtében a munka is lassabban halad?

Itt az ideje, hogy a munkahelyi „holszezon” **saját maga fejlesztésére, képzésére** fordítsa, hogy szeptemberben **újult erővel, új ismeretekkel és tapasztalatokkal** felvértezve vehesse fel a versenyt a sokasodó munkahelyi feladatokkal, kihívásokkal.

Az **IIR 10 szektorra** vonatkozóan **24 kurzust** kínál **2010 nyarán**, melyek többsége a szakképzési hozzájárulás terhére elszámolható, hogy Ön is megtalálhassa a munkaköréhez legközelebb álló, mindennapi munkáját és továbbfejlődését leghatékonyabban segítő tréninget.

Tekintse át az IIR széles **nyári képzési palettáját** és válogasson belőle kedvére!

Amennyiben a kiszemelt képzés meghirdetett időpontjában távolabbi vizekre evezne, ám szívesen részt venne rajta, tudassa velünk, és mi megszervezzük a kurzust egy **egyeztetett új időpontban** is.

Sok szeretettel várjuk egy élénkítő szellemi felüdülésre!

Üdvözlettel:

Az **IIR Magyarország tréningcsapata**

U.i.: Ne feledje az Önre váró **ajándékokat** és a képzés **jelentős összegének megtakarítását** a szakképzési hozzájárulás igénybevételével!

Tartalom

Menedzsment	4
HR	6
Asszisztens	6
Marketing/Értékesítés	7
Ügyfélszolgálat	9
Pénzügy	10
IT, Telekom	12
Logisztika/Termelés	14
Energia	15
Gyógyszeripar	15

IIR Inhouse Training

Az Ön munkatársai számára speciális képzésre lenne szükség, zárt csoportban, kedvező áron?

Önökre szabjuk a képzés tartalmát, előadói körét, helyszínét, idejét, és a szakképzési hozzájárulás igénybevételével a nyílt képzések árából akár 70-80%-ot is megtakaríthat!

Amennyiben legalább 5 főt szeretnének képezni, kérje egyedi Inhouse ajánlatunkat!



Somogyi Anikó,
Kihelyezett vállalati képzések
és Portfólió menedzser
Telefonszám: 06-1/459-7310
e-mail: aniko.somogyi@iir-hungary.hu

Kedves leendő Vendégünk!

Nagy örömünkre szolgál, hogy IIR rendezvényeivel összekapcsolódva vendégül láthatjuk Önt **szállodánkban**. A Hungaria Fürdő és a korabeli Continental Szálló hamvaiból újjászülött **Continental Hotel Zara****Superior** a Nyár és a Dohány utca sarkán a múlt és jövő, a hagyományos vendégszeretet és a XXI. század elvárásait ötvöző vendégközpontú gondolkodás új védjegye Budapest belvárosában.

A szálloda 272 szobája az art deco stílusjegyeit, valamint a modern szín-, és formavilágot ötvözve tökéletes harmóniát és finom eleganciát sugároznak. Mindegyik szobatípus (superior, deluxe, executive, lakosztály) egyedi és személyre szabott szolgáltatásokkal, felszereltséggel várja az üzleti és a szabadidős utazókat.



Az **ARAZ Étterem** és a belső udvari terasza a hagyományos magyar és a nemzetközi konyha remekeit kínálja. A **Koktél Bár**, a korhűen helyreállított főbejárat felett elhelyezkedő **Galéria Kávézó** és a **Corporate Lounge** a társasági élet színtereit kínálják.

Kizárólag természetes fényű konferencia termek közül a **Galériás Hungária Terem** 180 főnek nyújt egyidejű kényelmes konferencia lehetőséget. Emellett három, 40-60 négyzetméteres, valamint egy 24 négyzetméteres tárgyaló biztosít ideális helyszínt a szekcióülésekhez. A termek között megbújó Konferencia Kert zöld oázisa igazi kis ékszerdobozként nyújt pihentető kikapcsolódást a tréningek, továbbképzések, tanácskozások szüneteiben.



ZARA

Continental Hotel ****Superior
Budapest

Minden résztvevő a **Continental Hotel Zara****Superior** szállodájában felhasználható wellness-, és szobára vonatkozó utalványt kap, valamint a rendezvény ideje alatt ingyen parkolási lehetőséget a hotel mélygarázsában.



A **Boutique Spa** a szálloda **Panoráma Tetőkertjén** – és egy szinttel lejjebb – kap helyet, a legkorszerűbb wellness- és fitness szolgáltatásokat nyújtva. A budapesti belvárosi szállodák egyik legnagyobb ilyen jellegű létesítménye nemcsak a test és lélek kikapcsolódását szolgálja majd, de elegáns fogadások, koktél partik különleges helyszíne is lehet a belváros tetején.

***Az utalvány felhasználásával kapcsolatosan szeretnénk Önöknek tájékoztatást nyújtani:**

- A 2 alkalomra 1 fő részére szóló wellness utalvány beváltható 2010. december 23-ig –telefonon előre egyeztetett időpontban, tekintettel a wellness részleg kihasználtságára.
- A szobahasználatra vonatkozó 50% kedvezmény legfeljebb 2 éjszaka időtartamra 2 ágyas szobában 2010. december 23-ig –írásban előre egyeztetett időpontban, tekintettel a szálloda foglaltságára.

A **Continental Hotel Zara****Superior** már 2010. június 15-étől várja vendégeit.

Remélem, hamarosan vendégeink között üdvözölhetjük Önt!

Géher Zoltán
Szállodaigazgató
Continental Hotel Zara**Superior**
www.zarahotels.com

2010. július 13–14.

Tudásmenedzsment a gyakorlatban

2 napos szeminárium

Tudásmenedzsment...

- Hallott róla, de nem ismeri?
- Ismeri, de nem tudja, hogyan lehet sikeresen alkalmazni?
- Alkalmazza, de mégsem hatékony?
- Szeretné az alkalmazottakat motiválni a folyamat teljes kidolgozására és használatára?

Ismerje meg a tudásmenedzsmentet a gyakorlat oldaláról!

Két nap alatt az alábbi kérdésekre gyakorlati válaszokat kaphat!

- Mi a komplex tudásmenedzsment és miben áll a versenyelőnye?
 - A **tacit és az explicit** tudás
- A tudásigények és a kínálat feltárásának gyakorlata egy hazai intézménynél
 - **Tudásigény felmérése**, térképkészítés
- A HR szerepe a tudásmenedzsment működtetésében
 - **Tehetségmenedzsment** és teljesítménymenedzsment
 - A CKO (Chief Knowledge Officer) szerepe a vállalati tudásmenedzsmentben
- A Tudásmenedzsment-folyamat életre hívása
 - A strukturális és kulturális **szervezeti feltételek** megerősítése
- TM stratégia → TM projektek → Visszamérés → Továbbfejlesztés
 - Mely fő szempontok dominálnak a vállalat **globális TM stratégiájának** kialakításában?
- Háttértámogató segédeszközök a tudásmenedzsmentben – Tanulékony szoftverek?
 - TM keretrendszer és az **eLearning** kapcsolata
- A tudás menedzselésének, a TM működtetésének tapasztalatai az MNB-ben
- A tudás megosztását támogató szervezeti kultúra illetve a tudásmenedzsment-projektek megghiúsulásának **leggyakoribb okai és a problémák orvoslásának** lehetséges eszközei

2010. július 13–14.

Innovációs szeminárium

A gondolkodó vállalat jövője

Szemináriumunk 2 napján az alábbi gondolatok kerülnek terítékre, amelyekből ötletet, új célt meríthet!

„Minden recesszió véget ér egyszer és az innováció teszi lehetővé a vállalatok számára, hogy megerősödvé kerüljenek ki belőlük.”
Gordon Moore, az Intel társalapítója

1. NAP:

- A vállalati innováció helyzete Magyarországon
- **Kreativitás és innováció a magyar vállalatoknál**
- Kutatásfejlesztés és **innovációs pályázatok** a versenyképesség növelése érdekében
- **Munkavállaló, mint a legnagyobb érték:** miként ismerhető fel a kincs a szellemi tulajdonban?
- **Milyen az innovatív szervezet?** – Inspiráló környezet a kreativitáshoz
- Elmélkedés az innovációról és módjairól – **Mi történik a piacainkon?**

2. NAP:

- Vállalati innováció – **Amitől folyton az élvonalban maradhatunk**
- Hogyan hasznosíthatóak a **fogyasztói igények** az innovációban?
- Növekedés aszály idején – Mely módszerek segíthetik elő az **olcsó innovációt?**
- Hogyan tartható egyensúlyban a kockázat és nyereség az innovációs portfólióban? – Aki mer az nyer! – **Kis innováció nem hoz nagy nyereséget – Hogyan lépheti túl egy cég határait?**

Bátorság nélkül nincs győzelem!

RÉSZVÉTELI DÍJ

2010. május 25-ig		2010. június 15-ig		2010. június 16-tól	
Ár	Megtakarítás	Ár	Megtakarítás	Ár	
199.000 Ft + áfa	20.000 Ft	209.000 Ft + áfa	10.000 Ft	219.000 Ft + áfa	

RÉSZVÉTELI DÍJ

2010. május 25-ig		2010. június 15-ig		2010. június 16-tól	
Ár	Megtakarítás	Ár	Megtakarítás	Ár	
199.000 Ft + áfa	20.000 Ft	209.000 Ft + áfa	10.000 Ft	219.000 Ft + áfa	

2010. augusztus 24–25.

Intenzív CSR-szeminárium

SZAKKÉPZÉSI

*Tabuk nélkül
mélyre ásva
Kapacitásépítés –
Diskurzus –
Jó gyakorlatok*

A CSR Akadémia
szakmai
együttműködésével

- Trendek és körkép
- „Édes hármás” – **A fenntarthatóság három pillérének** kihívásai
- **Vállalati CSR-stratégia** és megvalósítása
- 2010 a szegénység és társadalmi kirekesztés elleni küzdelem éve – A közösségi szerepvállalás **működő példái**
- Hétköznapi etika – **üzleti etika a mindennapokban**
- Beszéljünk a pénzről! – **a CSR számszerűsítése**
- „Walk the talk” és „Talk the Walk” – Kommunikációs szekció
- **Érintetti bevonás** – Párbeszéd-től az együttműködésig
- Akcióktól a fenntartható üzleti modellig – Organikus fejlődéssel a fenntartható vállalati modell kialakítása – **élő esettanulmány**

Nem egy a sok közül... Mit kínál a rendezvény?

- A legfrissebb, aktuális trendek, eszközök, gyakorlatok bemutatása, megvitatása
- Interaktív gyakorlatok révén hatékony tanulás
- Jó és rossz gyakorlatok megismerése
- Saját cégre adaptálhatóságot ösztönző módszerek alkalmazása
- Tabuk nélkül
- Sokszínűség: eltérő szektorok bevonása, különböző iparágak és szakterületek vizsgálata
- Az elméleten túl élő, működő példák megismerése

Előadóink:

- A téma avatott szakértői és
- Vállalati gyakorlott szakemberek

RÉSZVÉTELI DÍJ

2010. július 6-ig		2010. július 27-ig		2010. július 28-tól
Ár	Megtakarítás	Ár	Megtakarítás	Ár
199.000 Ft + áfa	20.000 Ft	209.000 Ft + áfa	10.000 Ft	219.000 Ft + áfa

Igen, jelen képzést el kívánom számolni a szakképzési hozzájárulás terhére.
Az elszámolható összeg bruttó **88.200 Ft**.

2010. szeptember 7–8.

Pályázati forródrót & EU támogatások auditja

*2 napos szeminárium
pályázatokkal foglalkozó
szakemberek számára*

Esettanulmányok,
gyakorlati példák,
megtörtént esetek,
tapasztalatok

A különféle pályázatoknál rengeteg olyan apró tényezőre kell odafigyelni, melyek nagy mértékben befolyásolják a pályázat kimenetelét. De nem elég elnyerni a támogatást, a felhasználás és elszámolás ellenőrzésének is sajátos követelményei vannak.

A nyertes pályázat titka

- Hogyan zajlik egy konkrét pályázati program **lebonyolítása**? Milyen **szakaszokból** áll?
- Milyen **fő feladatai** vannak a vállalatnak az egyes szakaszokban?
- Mennyi **idővel** és **költséggel** kell számolniuk a cégeknek?
- Hogyan tud **összehangoltan működni** a pályázattíró cég és a vállalat?
- **Tapasztalatok**, pályázati **buktatók**

EU Alapokból társfinanszírozott projektek kockázatelemzése és kockázatkezelése

- EU Alapok és kockázatmenedzsment: Hogyan kerül a csizma az asztalra?
- **Projekt-kockázatok** elemzése és tervezése a pályázat során

Az európai uniós támogatások ellenőrzése

- A támogatások, a bevételek, a különféle pályázatokon elnyert pénzeszközök felhasználásának, a kiadások felhasználásának és elszámolásának **uniós, hazai és belső ellenőrzése** a gyakorlatban

RÉSZVÉTELI DÍJ

2010. július 13-ig		2010. augusztus 2-ig		2010. augusztus 3-tól
Ár	Megtakarítás	Ár	Megtakarítás	Ár
199.000 Ft + áfa	20.000 Ft	209.000 Ft + áfa	10.000 Ft	219.000 Ft + áfa



2010. július 13–14.

A sikeres toborzás- kiválasztás mesterfogásai

Az interjúztatás csinja-bínya és az eredményes AC titkai

2 napos gyakorlatorientált szeminárium HR generalisták, toborzási-kiválasztási szakemberek számára

Szélsőséges helyzetek kezelése: a passzív, a túl rutinos, a bőbeszédű és a provokatőr interjúalanyoknál

1. NAP

Toborzás és a sikeres interjúztatás

- Egy kifejező/**informatív követelményprofil** ismérvei
- A beérkező pályázatok értékelése
- Egy interjú felépítése – avagy a „kötelező tartalmi elemek”
- Kulcsfontosságú tényezők az interjúztatás során
- **Interjútechnikák** - specialitások
- A tudatos kérdezőtechnika problematikája: Hogyan lehet **frappáns kérdést feltenni?**
- Hogyan tudja az információkat **kevésbé atipikus kérdésekkel** megtudni?

2. NAP

Assessment Center (AC)

- Az **AC vezérfonalának** meghatározása a különböző szakterületen dolgozók kiválasztásához
- Az **AC előkészítésénél** felmerülő kérdések
- Az **AC lebonyolítás** folyamata
- Az **AC hatékonyság elemzése** és alkalmazásának eredménymutatói

Mitől és miben hatékonyabb az AC, mint más technika?

RÉSZVÉTELI DÍJ

2010. május 25-ig		2010. június 15-ig		2010. június 16-tól
Ár	Megtakarítás	Ár	Megtakarítás	Ár
199.000 Ft + áfa	20.000 Ft	209.000 Ft + áfa	10.000 Ft	219.000 Ft + áfa

2010. július 13–14.

A sokat utazó vezetők tökéletes támogatása

2 napos tréning asszisztensek, titkárnők, titkárságvezetők számára

„A munkáltatók többsége olyan titkárnőt keres, aki a felettes jobb keze és hosszabb-rövidebb távollétek-szabadságolás, üzleti út, külső tárgyalások-alkalmával is rá lehet bízni a céget.”

A tréning csomópontjai:

- Minden szervezés kérdése – a **kompetenciák tisztázása, szabályok** megállapítása
- Az **információs csomópont** kihívásai: az információs folyamat biztosítása - külső teamekben is
- Használja ki **hatékonyan** a rövid megbeszélési időt - mely **információk relevánsak** főnöke számára és melyek nem?
- Használja helyesen a legfontosabb **információs csatornáit**: meetingek, telefonbeszélgetések, e-mailek – hatékony kialakítás, helyes szervezés, optimális adminisztrálás, rendezés és jelölés
- Több mint asszisztens: a **döntési tervek kidolgozása** - Mire van szüksége a főnökének, hogy gyorsan hozzon jó döntéseket?
- Megfelelő **utazásmenedzsment**: több mint utazásszervezés - **Előrettekintő** tervezési és improvizációs készség
- A **bizalom** felépítése a teamben és a főnökében
- A „**titkos**” **menedzser**: Képviselje megfelelően a főnököt a távollétében! - Mi az, amiben dönthet és miben nem? – a **mozgáster** meghatározása
- A fogaskereket mozgásban tartani: **hatóság delegálás** és **függetlenség követelés**
- A **konfliktusok** megismerése és a **megoldások** kidolgozása: túlélőcsomag nehéz helyzetekre

RÉSZVÉTELI DÍJ

2010. május 25-ig		2010. június 15-ig		2010. június 16-tól
Ár	Megtakarítás	Ár	Megtakarítás	Ár
199.000 Ft + áfa	20.000 Ft	209.000 Ft + áfa	10.000 Ft	219.000 Ft + áfa

2010. július 6–7.

Szponzorok megszerzése és megtartása

A-Z-ig a támogatásról

A Sport
Agency Kft.
szakmai
támogatásával

„Az egyetlen út a napjaink kifinomult, felvilágosult vásárlójának elérésére az, ha a vállalat engedi, hogy a partnerek találják meg a céget. De ma már nem elég egyszerűen megszponzorolni azokat az eseményeket, amelyeket az adott célcsoport szeret.”

www.sponsorship.com

A témák, amelyek a szponzorcsomagba kerülnek:

- Szponzorációs trendek és háttérük
- Eltérő rendezvénytípusok, eltérő szponzorációs lehetőségek
- Kreatív szponzor megjelenések
- Hogyan hozható ki a maximum a szponzorációból?
- Hogyan lehet a vállalat szponzorációs politikája egyszerre átgondolt – minden lényeges pontra kiterjedő és rugalmas?
- A szponzoráció előnyei és a lehetséges motiváció a szponzor mögött
- Milyen szerepet vállal fel a vállalat, amennyiben **mecenatúrara** fordítja forrásai egy részét?
- Szponzortárgyalás menete és a sarokpontok
- Szponzorcsomag kialakítása
- Szponzor szerződés – mire érdemes és mire kell figyelni
- Multinacionális vállalati környezetben a headquarter kapcsolatai tőkétének hasznosíthatósága
- Szponzoradatbázis vezetés
- Szponzoraink megtartása és az után-követés

A szeminárium hasznos ismeretekkel szolgálhat a kommunikációs és marketing szakma munkatársainak valamint a közép- és nagyvállalatok vezetőinek.

A szeminárium nem csupán új szakmai ismeretek megszerzésére nyújt lehetőséget, de kitűnő alkalmat teremt magas szintű networking-re, új szakmai kapcsolatok kialakítására.

RÉSZVÉTELI DÍJ

2010. május 18-ig		2010. június 8-ig		2010. június 9-től
Ár	Megtakarítás	Ár	Megtakarítás	Ár
199.000 Ft + áfa	20.000 Ft	209.000 Ft + áfa	10.000 Ft	219.000 Ft + áfa

2010. július 6–7.

ÉRTÉKESÍTÉSI fogások a gyakorlatban

SAKKKÉPZÉSI

2 napos tréning azoknak, akiknek célja, hogy nagyobb eladási volument realizáljanak vállalkozásuk számára

Jöjjön el a két napos tréningre, hogy

- megtanulja, hogyan **növelje vállalkozása eredményét** a most fennálló piaci nehézségek ellenére!
- megismerje a stratégiákat az **ügyfelek megtartásához** és a **magasabb hozam** eléréséhez!
- gyakorlati segítséget kapjon, hogyan jöjjön ki sikeresen egy **nehéznek tűnő értékesítési helyzetből!**

Fókuszban:

- Az **értékesítési folyamat** megtervezése – személyes **célok** szerepe, **célcsoport** meghatározása, **ügyfél-portfolio** összeállítása, az eredmények eléréséhez szükséges **tevékenységek** meghatározása és ütemezése
- **Új ügyfelek** megnyerése – a sikeres akvizíció stratégiája
- **Ügyfélmegtartás** és ügyfél-reaktiválás – régi ügyfélből új ügyfél? A megtartás eszközei
- **Kapcsolati menedzsment** – ami valóban számít – **célirányos** és **ügyfélre szabott** kommunikáció
- A **hideghívás** szerepe, módszertana, folyamata az értékesítésben – mikor érdemes használni?
- Az értékesítés **eredményorientált üzleti kommunikációja** – Hogyan nyerjük el a partnereink **bizalmát?**
- A **tárgyalások** lépései és gyakorlata – Értékesítési specifikus jellemzők: B2B és B2C esetben
- A tárgyalások **stratégiája, tárgyalási stílusok** – tárgyalópartner személyétől és az elerendő cél sajátosságaitól függő tárgyalási stratégia kialakítása és megvalósítása

RÉSZVÉTELI DÍJ

2010. május 18-ig		2010. június 8-ig		2010. június 9-től
Ár	Megtakarítás	Ár	Megtakarítás	Ár
199.000 Ft + áfa	20.000 Ft	209.000 Ft + áfa	10.000 Ft	219.000 Ft + áfa

Igen, jelen képzést el kívánom számolni a szakképzési hozzájárulás terhére. Az elszámolható összeg bruttó **68.200 Ft**.



2010. augusztus 24–25.

Creative Writing

Kiabálja túl a reklámzajt!

Kreatívan, de hogyan? Útmutató a hangzavarban:

Olyan szöveg kell, ami nem megy ki az emberek fejéből... ismerik, szeretik, nevetnek rajta, továbbgondolva viccet faragnak belőle... **bekerül a köztudatba** és nem utolsó sorban, végül **vásárlásra ösztönöz!**

Kreatív írás alfája-ómegája

- Az első lépés: Hogyan írandó a cím, a headline?
- Miként tartható fent a figyelem az írás egésze során?

Hogyan elemezheti hatékonyan célcsoportját?

- Költői szabadság – a Te anyádat?! – Hogyan ismerheti meg a célcsoport igényeit, gondolkodásmódját?
- Mondatok melyek célba érnek – mondatok melyek átkot érnek!

De érdekes szöveg – mi is volt benne?

- Hogyan írjon olyan szöveget, mely:
 - megragad és
 - értelmezhető

Hogyan irányíthatja célzottan a kommunikációt a fogalmazás segítségével?

- Kép, nyelv, grafika, elrendezés
- Hogyan fogalmazzák helyesen?

Jellemző írásformák jellemzői

Miként írhat fülbemászó és ott is maradó szlogent?

Hírlevél írás – minden egy helyen

- Hogyan írhat olyan hirdetést, mely felkelti a figyelmet?
- Mitől válik a levél „ezt el kell olvasnom”-má?

A kreatív WEB-es írás titkai

- Szabadságot jelent-e valójában az internet?
- A 21. század protokoll szabályai – követendő irányok és bevált példák
- Mitől lesz a webre írt szöveg valóban kreatív?

Hogyan lehet jól „keresni” és „keresve lenni”? – Avagy a hatékony SEO kellékei

- Hogyan fogjunk hozzá a keresőmarketing stratégiánk kiépítéséhez?
- Keresőmarketing eszköztára és az egyes elemek előnyei

RÉSZVÉTELI DÍJ

2010. július 6-ig		2010. július 27-ig		2010. július 28-tól	
Ár	Megtakarítás	Ár	Megtakarítás	Ár	
199.000 Ft + áfa	20.000 Ft	209.000 Ft + áfa	10.000 Ft	219.000 Ft + áfa	

2010. augusztus 30–31.

Sales controlling és hatékonyságmérés a gyakorlatban

2 napos intenzív képzés

- Ön a controlling vagy az értékesítés területén dolgozik?
 - Szeretne megismerkedni az **értékesítési célkitűzések**, tervezések és a teljesítmények mérésének módszereivel?
 - Vagy szeretné megérteni az ügyfelek elvárásait, igényeit?
 - Mindehhez **értékesítés-tervezésre**, elemzésre, ügyfélérték-számításra is szüksége van?
- Ha kérdéseinkre igen a válasza, akkor ez a képzés Önnek szól!**

A 2 nap alatt az alábbi főbb témákban mélyülhet el:

- Profesionális értékesítési controlling és növekvő jövedelmezőség
 - A hatékony értékesítési controlling helye, céljai és működésének sikertényezői
- Értékesítési controlling és **reporting**
 - Hogyan integrálja a controlling funkciót és a további értékelő és hatékonyságmérő módszereket az értékesítési folyamatba?
- **Sikeresen működő gyakorlatok:** mit és hogyan mérhet?
 - Mit mérjen és milyen mérőszámokat alkalmazzon?
 - Alkalmazza a **Balanced Scorecard** módszert az értékesítés controllingban
- Együttműködő sales és marketing controlling
- A piac és az eredmények: fókuszban az ügyfél
 - Milyen **kvantitatív és kvalitatív adatok**, mérőszámok és módszerek támogatják az ügyfelek és szegmensek szerinti értékesítés mérését?
- **Alternatív értékesítési csatornák és új kihívások**
 - Hogyan járulnak hozzá az alternatív értékesítési csatornák az értékesítés hatékonyságának növekedéséhez? Hogyan mérje működésüket?
- **A sales manager és a sales team munkájának értékelése**
 - Az értékesítő munkatársak teljesítményének értékelése – hogyan számszerűsítse munkájukat?
- **Hogyan támogathatja vállalata értékesítési controlling tevékenységét egy jól strukturált informatikai háttér?**

RÉSZVÉTELI DÍJ

2010. július 13-ig		2010. augusztus 2-ig		2010. augusztus 3-tól	
Ár	Megtakarítás	Ár	Megtakarítás	Ár	
199.000 Ft + áfa	20.000 Ft	209.000 Ft + áfa	10.000 Ft	219.000 Ft + áfa	



2010. július 6–7.

SZAKKÉPZÉSI

Valódi „customer care” és a vevői elégedetlenség kezelése az ügyfélszolgálatban

2 napos tréning ügyfélszolgálati munkatársak számára az elégedett és lojális ügyfelekért

Mottó: A problémaorientált megközelítés a legeredményesebb konfliktuskezelés

Az interaktivitásra, szituációs gyakorlatokra épülő tréning során a résztvevők olyan **kommunikációs, konfliktus és stresszkezelő technikákat** tanulnak, amelyekkel jelentősen **javíthatók a vállalat ügyfélkapcsolatai**. Ötleteket kapnak olyan kommunikációs és emberi praktikákra, amely révén az **ügyfelet élménnyel ajándékozhatják meg**, növelve ezzel lojalitását.

A PROGRAMBÓL:

Az emberekkel történő sikeres bánásmód kulcsa: kommunikáció, kommunikáció, kommunikáció

- Verbális és nonverbális csatornák szerepe a kommunikációban
- Hang
- Testbeszéd
- Egyirányú és kétirányú kommunikáció - visszacsatolás, kérdezés
- Kommunikáció nehéz emberekkel, nehéz helyzetekben
- Taktikák az eredményes, kétirányú kommunikáció eléréséért
- Ügyfél kommunikációs helyzetek gyakorlása – tipikus szituációk és a résztvevők által megélt helyzetek feldolgozása

Hogyan tartjuk meg az ügyfeleket?

Panaszkezelés és az ügyféllojalítás elérése

- A vevői elégedetlenség (reklamációk, kifogások) profi kezelése
- A konfliktusos helyzetekben megélt egyéni stressz kezelése
- Valódi élmény nyújtása az ügyfeleknek
- Panaszok jogi és emberi aspektusai

Ügyfél kommunikációs helyzetek gyakorlása – tipikus szituációk és a résztvevők által megélt helyzetek feldolgozása

2010. augusztus 31. – szeptember 1.

Motiválás és controlling a help desken/call centerben

2 napos intenzív szeminárium

Help Desk, IT Service Desk, Call Center, ügyfélszolgálati

- vezetőknek, csoportvezetőknek
- folyamatgazdáknak, folyamatmenedzsereknek
- ezen szervezetekben érintett HR és controlling szakembereknek

1. NAP

Motiválás a help desken/call centerben

- **Motivációs elméletek**
- **Trendek**, amiket nem hagyhatunk figyelmen kívül
- Teljesítményen alapuló anyagi **ösztönzési módszer** bemutatása, **részletes kalkulációval**, konkrét példákkal
- **Motiválás, karriertervezés** és fluktuáció a Help Desk/Call Center szervezeten belül
- Kötetlen beszélgetés– milyen potenciál van még a Help Deskben?

2. NAP

Controlling a help desken/call centerben

- Mérőszámok a help desken/call centerben
- Teljesítmény mérése és visszacsatolása
- Help Desk/Call Center hatékonyság mérése, a gyengeségek felfedésével történő javulás
- **Ellenőrzés** a Help Desk/Call center munkában
- **Méresi mátrix** egy Contact Centerben

RÉSZVÉTELI DÍJ

2010. május 18-ig		2010. június 8-ig		2010. június 9-től	
Ár	Megtakarítás	Ár	Megtakarítás	Ár	
199.000 Ft + áfa	20.000 Ft	209.000 Ft + áfa	10.000 Ft	219.000 Ft + áfa	

Igen, jelen képzést el kívánom számolni a szakképzési hozzájárulás terhére. Az elszámolható összeg bruttó **88.200 Ft**.

RÉSZVÉTELI DÍJ

2010. július 13-ig		2010. augusztus 2-ig		2010. augusztus 3-tól	
Ár	Megtakarítás	Ár	Megtakarítás	Ár	
199.000 Ft + áfa	20.000 Ft	209.000 Ft + áfa	10.000 Ft	219.000 Ft + áfa	

Igen, jelen képzést el kívánom számolni a szakképzési hozzájárulás terhére. Az elszámolható összeg bruttó **88.200 Ft**.



2010. július 6–7.

Befektetési Piac

Lehetőségek és
irányok 2010-ben

Mit hoz
a 2010-es esztendő
második fele
a befektetési piacon?
Meddig tart még ki
a válság?

A befektetéseket tépázta
meg leginkább a válság.

Előrejelzések szerint a 2010-es évben erősödés
várható a magyar piacon. Hogyan alakulnak
a vállalati és magán befektetések hazánkban?

Milyen változáson ment keresztül a piac
és milyen további változások várhatóak
a jövőben?

A képzés főbb témái:

- Milyen **szabályozások** érintik a területet?
 - Milyen **változtatások** várhatók hazai és Uniósz részről?
- Milyen hazai és külföldi jogszabályok vonatkoznak a befektetési piac szereplőire?
- A **MIFID** várható felülvizsgálata hogyan érinti a befektetési piacot?
- Milyen **jellemzők mentén alakul** a hazai befektetési piac?
 - Melyek a legkedveltebb **befektetési formák**? Milyenek a **kilátások** a befektetési piacon?
- A befektetésekhez kapcsolódó **döntések**
 - A befektetési döntések szempontjai
- A **magyar befektetési kultúra**

Hol tart ma a magyar befektetési piac?

Hol foglal helyet Közép-Kelet Európa a befektetési piacon?

Hogyan alakulnak a magyar háztartások befektetései?

„Az idei esztendő a befektetési alapok éve lehet a hazai megtakarítási szegmensben.”
Világgazdaság

RÉSZVÉTELI DÍJ

2010. május 18-ig		2010. június 8-ig		2010. június 9-től	
Ár	Megtakarítás	Ár	Megtakarítás	Ár	Megtakarítás
199.000 Ft + áfa	20.000 Ft	209.000 Ft + áfa	10.000 Ft	219.000 Ft + áfa	

2010. július 6–7.

Financial controller

Költségmenedzsment a gyakorlatban

Minden vállalkozás számára elengedhetetlen, hogy pontosan ismerje a költségeit és felismerje, ha valahol felesleges költséget termel a vállalat. Piaci versenyhelyzetben még a legapróbb hibák is megbosszulhatják magukat.

A szeminárium célja:

- Gondolatébresztő és ösztönző** tanácsok az üzleti mindennapjaihoz
- Költségcsökkentési lehetőségek** gyakorlati megvalósításának eszközei
- Segítünk kifejleszteni **konkrét megoldási lehetőségeket**, eszközrendszerrel a költségcsökkentés témájában
- Gyakorlatokon, **mintapéldákon keresztül a bemutatott módszerek** kipróbálása

A képzés kulcstémái lesznek

- Költséganalízis:** a költségek áttekintése – takarékosági potenciálok feltárása
- Diagnosztikai módszerek
- Költségcsökkentési módszerek** összefoglaló áttekintése
- Folyamatok **működési költségeinek csökkentése**, optimális szervezeti struktúra kialakítása
- Stratégiai kontrollig** eszközök a felmerülő költségek megfelelő helyen történő csökkentésére
- Költségcsökkentést támogató **operatív kontrollig eszközök**

RÉSZVÉTELI DÍJ

2010. május 18-ig		2010. június 8-ig		2010. június 9-től	
Ár	Megtakarítás	Ár	Megtakarítás	Ár	Megtakarítás
199.000 Ft + áfa	20.000 Ft	209.000 Ft + áfa	10.000 Ft	219.000 Ft + áfa	

2010. július 6–7.

A sikeres M&A tranzakciók kulcstényezői

Fúziók és akvizíciók a nagyító alatt – 2 napos szeminárium

Befektetési körkép a kelet-európai régióról és kiánázatlan lehetőségeiről – Magyarország, Bulgária, Románia és a Balkán

Tanuljon mások tapasztalataiból! – A legjobb taktikák és tanácsok a sikeres tranzakció jegyében

Annak ellenére, hogy az M&A tranzakciók száma szinte folyamatosan nő, a vállalatgyesítési projektek 2/3-a még mindig kudarcra végződik. Ennek számos oka lehet, de néhány alapvető szabály betartásával a kudarc esélye minimalizálható. A sikeres M&A kulcstényezői:

- A vállalatgyesítéssel járó **kockázatok felmérése** és objektív értékelése
- Saját és partnerünk cége **értékének pontos felbecslése** és az egyesítésből származó plusz mértéke
- A megfelelő **finanszírozási forma** kiválasztása
- Naprakész és pontos **jogi és intézményszabályozási ismeretek**
- A tranzakció körülmekintő és taktikus levezénylése – **A humánpolitika, termékportfolió és egyéb immateriális és tárgyi javak harmonizációja**

Rendezvényünk szólni kíván:

- Befektetőknak
- Vezérigazgatóknak, stratégiai igazgatóknak, vezetőknak
- Üzletfejlesztési igazgatóknak, menedzsereknek
- Pénzügyi és gazdasági igazgatóknak, vezetőknak
- Befektetési és gazdasági elemzőknak

RÉSZVÉTELI DÍJ

2010. május 18-ig		2010. június 8-ig		2010. június 9-től
Ár	Megtakarítás	Ár	Megtakarítás	Ár
199.000 Ft + áfa	20.000 Ft	209.000 Ft + áfa	10.000 Ft	219.000 Ft + áfa

Igen, jelen képzést el kívánom számolni a szakképzési hozzájárulás terhére.
Az elszámolható összeg bruttó **88.200 Ft**.

2010. augusztus 24–25.

Élet a válság után – KKV finanszírozás

2 napos szeminárium azoknak, akik lehetőséget tudnak nyújtani a kis- és középvállalkozások részére, hogy a válság után is folytatni tudják, illetve fejlesztéseket vihessenek véghez.

Miért érdemes részt vennie?

- Mert előadóinkkal és a többi résztvevővel együtt, ötleteléssel megoldást találhatnak a nehézségekre, a problémákra
- Mert a pénzügyi válság után, illetve a kormányváltást követően nagyban változni fog a KKV-k helyzete
- Mert valószínűleg Önt is érdeklik az esettanulmányok, példák

Főbb témáink a két nap alatt:

- Magyarországi **gazdasági-politikai folyamatok** a KKV-k vonatkozásában
- Mit várnak a KKV-k a pénzügyi szektortól – azaz mit akar az ügyfél?
- A kis- és középvállalkozások elérése, értékelése – **Termékinnovációk** a KKV finanszírozásban
- KKV-k bonításának meghatározása – A vizsgálat folyamata
- **Factoring szerepe** a KKV szektor finanszírozásban és a gazdasági válság leküzdésében
- **Új finanszírozási lehetőségek** KKV-knak – Mekkora szerephez fognak jutni a bankok?

Képzésünket ezért ajánlom minden olyan

- vállalati hitelosztály vezetőnek
- hitelkezelési igazgatónak, osztályvezetőnek
- vállalati üzletfejlesztőnek, üzletágvezetőnek
- termékmenedzszernek
- értékesítési és marketing igazgatónak, vezetőnek aki részt szeretne vállalni a **gazdaság felélénkítésében**, azáltal, hogy megismeri a jelenlegi megváltozott piaci helyzetben alkalmazható **megoldásokat, lehetőségeket, és elérési útvonalakat a KKV-k finanszírozásához.**

RÉSZVÉTELI DÍJ

2010. július 6-ig		2010. július 27-ig		2010. július 28-tól
Ár	Megtakarítás	Ár	Megtakarítás	Ár
199.000 Ft + áfa	20.000 Ft	209.000 Ft + áfa	10.000 Ft	219.000 Ft + áfa



2010. július 13–14.

Telekom Technológiák A–Z

**Technológiák –
Alkalmazások –
Szabályozás**

Átfogó
műszaki
ismeretek
érthető
nyelven!

Szeretné jobban kiismerni magát a **telekommunikációs technológiák** világában, tájékozódni az **aktuális szabályozásról** és megtudni, hogy **merre tart ez a piac, mik a legújabb trendek** és mivel érdemes foglalkozni?

Vegyen részt **2 napos intenzív szemináriumunkon**, hogy többé ne eshessen zavarba az NGN, LTE, VoIP, FTTx, PON, WiMAX és IMS hallatán, és bátran beszélgethessen a telekommunikációs piacról, fejlődési trendjeiről, **okostelefonokról, mobil televíziózásról** és **integrált kommunikációról**.

Kulcstémáink:

- **Adat- és beszédkommunikáció** – Vezetékes és vezeték nélküli telefonok, egyéb adatátviteli szolgáltatások
- Földfelszíni, kábeles, műholdas és digitális **műsorszolgáltatás**
- Vezetékes és vezeték nélküli **szélessávú kommunikáció** – Digitális és optikai hozzáférés, mobilhálózatok, rádiós és műholdas adatkommunikáció
- Az **új generációs hálózatok** (NGN) és a mobil fejlődési lehetőségek: **LTE** (Long Term Evolution) **mobil szélessávú szolgáltatások, okostelefonok, integrált kommunikáció és mobil televízió**

**Fókuszban
a jövő: új generációs
hálózatok és mobil
fejlődési trendek**

2010. augusztus 24–25.

IT csalás felderítési szeminárium

**Szervezeti és technikai
háttér – Konkrét példák és
tapasztalatok**

Megelőzés •
Figyelmeztető jelek
• Incidenskezelés
• Bizonyítás •
Támogatás

Az informatikával szoros szimbiózisban élő nagyvállalatok mindegyike ki van téve a veszélynek, hogy csalás áldozataivá válnak, és a technológia fejlődésének köszönhetően ennek bekövetkezte egyre valószínűbb. Ugyanakkor az informatikai rendszerek nem csak a csalóknak, hanem a felderítést végzőknek is a segítségükre szolgálnak.

- Mennyire **veszélyeztetett** az Ön cége?
- Hogyan tudja **megnehezíteni** a csalók dolgát?
- Milyen **gyanús jelek** előzik meg a bűncselekményt?
- Mi a legokosabb **teendő**, ha csalást észlelünk?
- Mikor vonjuk be a **rendőrséget**?
- Hogyan gyűjtünk **bizonyítékot** úgy, hogy az a **bíróságon** is megállja a helyét?

**Próbálkozások,
sikeres és sikertelen
csalások az IT biztonságért
felelős személy és az
igazságügyi szakértő
szemszögéből!**

Ezekre a kérdésre kaphat választ szemináriumunkon.

Kulcstémáink:

- Szervezeti háttér és a biztonsági rendszer megfelelő kialakítása a csalások megelőzése érdekében
- **Jó és rossz taktikák, a compliance konform eljárás mód**
- A **felderítés konkrét lépései**: elemzés, bizonyítékok begyűjtése, hitelesítés
- **Jog és etika**: **adatvédelmi** kérdések, **büntetőjogi** felelősség, megfelelő **eljárásrend** és az életszerűség elve
- **Hardver és szoftver eszközök** a digitális nyomkeresés szolgálatában

RÉSZVÉTELI DÍJ

2010. május 25-ig		2010. június 15-ig		2010. június 16-tól
Ár	Megtakarítás	Ár	Megtakarítás	Ár
199.000 Ft + áfa	20.000 Ft	209.000 Ft + áfa	10.000 Ft	219.000 Ft + áfa

RÉSZVÉTELI DÍJ

2010. július 6-ig		2010. július 27-ig		2010. július 28-tól
Ár	Megtakarítás	Ár	Megtakarítás	Ár
199.000 Ft + áfa	20.000 Ft	209.000 Ft + áfa	10.000 Ft	219.000 Ft + áfa

2010. augusztus 30. – szeptember 1.

Certified Data Mining Expert

Adatbányászati trendek, technológiák és eszközök az üzleti haszonszerzés szöglatában

Fókuszban az adatbányászat új irányai: Social Networking, Text Mining és Voice Mining

Ahogy a magánéletben, úgy az üzletben is hajlamosak vagyunk kívülről várni a segítséget, holott a megoldás, a fejlődés kulcsa már rég a kezünkben van. A **vállalati adatállomány kész kincsesbánya**, csak tudni kell kibányászni belőle az aranyat, azaz a rejtett összefüggéseket!

Ismerje meg Ön is az Open Source technológiákban és eszközökben rejlő lehetőségeket!

Certified képzésünk lehetőség arra, hogy **fejlessze módszertani, technológiai tudását, tájékozódjon a legújabb adatbányászati trendekről, megismerkedjen a legmodernebb eszközökkel** és még inkább **meggyőződjön róla, hogy mennyi mindenre jó a Data Mining** és mekkora **előnyre tehet** segítségével **szert versenytársaival szemben!**

Kulcstémáink:

- Az adatbányászat megvalósuló irányai: **szöveg- és hanganalízis, szociális háló-kutatások**
- **Nyílt forráskódú VS. hagyományos, „dobozos” szoftverek**
- A hatékonyság záloga – **Adattárházak és adatminőség**
- Adatbányászati eredmények és **üzleti hasznuk** – A hatékonyság mérhetősege
- A Data Mining **jogi és etikai vonatkozásai**

Certified Data Mining Expert oklevél

A szakmai ismeretanyag elsajátításáról az Institute for International Research „Certified Data Mining Expert” oklevelet állít ki.

2010. augusztus 24–25.

IT szerződések és IT jog

Aktuális irányelvek a szakszerű IT szerződés kialakításához és IT szerződésmenedzsmenthez

2 napos intenzív szeminárium

- Jogi előadóknek
- Vállalati jogi képviselőknek
- Jogászoknak
- Informatikai igazgatóknak-, vezetőknél
- IT managereknek
- IT infrastruktúra vezetőknél
- Fejlesztési vezetőknél

A képzés fókuszában:

- Az IT szerződés kialakításának alapjai
- **Standardszoftverek** vásárlása
- **IT szerződéskontrolling és szerződéskrizisek**
- **IT szerződéskialakítás és –menedzsment – Jogi szemszögből**
- **IT szerződéskialakítás és –menedzsment – IT szemszögből**
- SW-HW karbantartás, kezelés, letétbe helyezés
- IT projektszerződések, főként az egyéni szoftverek előállításánál
- IT outsourcing szerződések
- **Service Level Agreement (SLA) /Szolgáltatási szint szerződés**
- Az SLA-k jogi különlegességei
- SLA-k megfelelő megállapítása
- **IT Infrastructure Library (ITIL)**

Korábbi résztvevőink mondták:

„Jól szervezett, jó előadók által lebonyolított szakmai fórum. Sokat tanultam.”

(Racsmany Dömötör, Fótáv Zrt.)

„Sok hasznos információval távoztam a rendezvényről.”

(Bikki Mónika, OTP Faktoring Zrt.)

RÉSZVÉTELI DÍJ

2010. július 13-ig		2010. augusztus 2-ig		2010. augusztus 3-tól
Ár	Megtakarítás	Ár	Megtakarítás	Ár
329.000 Ft + áfa	30.000 Ft	339.000 Ft + áfa	20.000 Ft	359.000 Ft + áfa

Igen, jelen képzést el kívánom számolni a szakképzési hozzájárulás terhére.
Az elszámolható összeg bruttó **92.610 Ft**.

RÉSZVÉTELI DÍJ

2010. július 6-ig		2010. július 27-ig		2010. július 28-tól
Ár	Megtakarítás	Ár	Megtakarítás	Ár
199.000 Ft + áfa	20.000 Ft	209.000 Ft + áfa	10.000 Ft	219.000 Ft + áfa



2010. július 6–7.

Lean a logisztikában

SZAKKÉPZÉSI

Avagy Lean eszközök, logisztikai folyamatok, raktározás...

2 napos intenzív szeminárium

Kanban a Coloplast-nál

Az E-Con Group szakmai támogatásával

Ízelítő a Coca-Cola Lean LOGISZTIKA-i fejlesztéseiből!

Ismerkedjen meg a lean filozófiával, és vezesse be raktárába is!

A két nap fő témái:

- **Lean manufacturing rendszer**
 - A hozzáadott érték koncepció
- Lean Manufacturing Építő elemei
 - A JIT rendszer
- Veszteségek a vállalati folyamatokban
 - MURA, MURI, MUDA
- **Termelési logisztika**, a folyamatos anyagáramlás kialakítása
 - Anyagáram optimalizálás
- **A Logisztika Veszteségei**
 - Érték meghatározása
- VSM logisztikai folyamatokra
 - Lean eszközök használhatósága a logisztikai folyamatokban
 - **Lean fejlesztés** keretei és feltételei a raktárban
- Szervezeti kérdések

Lean – Hatékonyságnövelés és veszteségcsökkentés nem csak termelőknél!

2010. augusztus 31. – szeptember 1.

Beszerezés Controlling

Kedves Hölgyem! Tisztelt Uram!

Az üzleti igények meghatározásával veszi kezdetét a beszerzés, de nem ér véget a megvalósulásban. Az utókövetés valamint az értékelés több lehetősége adja, hogy a beszerzések pontosan, hatékonyan és a legoptimalizáltabb költségek mentén valósuljanak meg. Tudjon meg többet a controlling ezen területének lehetőségeiről. Mert a hatékony működés és a költségoptimalizálás sosem megy ki a divatból.

A rendezvény főbb témái:

- Beszerzés
- Controlling
- **Beszerezési controlling**
 - A mérőszámoktól a beszerzéskontrollingig
 - A legfontosabb **mutatószámok**
 - A **BSC (Balanced Scorecard)** és **KPI (Key Performance Indicator)** módszertan
 - **Informatikai támogatottság**, mint a jól működő beszerzéskontrolling alapja
 - Excel és Access a meglévő adatok értékeléséhez
 - **Kontrolling szoftverek a gyakorlatban** – több oldalról való bemutatása
 - Miért hiúsulhatnak meg mégis a hatékony beszerzéskontrolling megvalósulását célzó és eredménnyel kecsegtető projektek?
- **Beszerezési marketing**
 - A beszerzési munkában fontos szerepet játszó, és a beszerzést támogató marketing eszközök
 - Kerekasztal-beszélgetés gyakorló szakemberekkel
 - Működtetési tapasztalatok: tipikus és nem tipikus helyzetek – alkalmazott megoldások
 - Beszerzési marketing tapasztalatok

RÉSZVÉTELI DÍJ

2010. május 18-ig		2010. június 8-ig		2010. június 9-től
Ár	Megtakarítás	Ár	Megtakarítás	Ár
199.000 Ft + áfa	20.000 Ft	209.000 Ft + áfa	10.000 Ft	219.000 Ft+áfa

IGEN, igénybe veszem a szakképzési hozzájárulást, amelynek értéke a teljes képzésen való részvétel esetén **bruttó 66.200 Ft**

RÉSZVÉTELI DÍJ

2010. július 6-ig		2010. július 27-ig		2010. július 28-tól
Ár	Megtakarítás	Ár	Megtakarítás	Ár
199.000 Ft + áfa	20.000 Ft	209.000 Ft + áfa	10.000 Ft	219.000 Ft+áfa



2010. augusztus 31. – szeptember 1.

Krízis- és válságmenedzsment az energiaszektorban

SZAKKÉPZÉSI

- Milyen lehet egy válságbiztos vállalat?
- Miért van szüksége egy energia-szolgáltatóknak krízismenedzsmentre?
- Mit kell tartalmaznia egy működő válságtervnek?

Mindezen kérdésekre és még számos felvetésre a témában választ találhat a képzésünkön.

A krízisek és válsághelyzetek egy része a leggonoszabb körülmények között kialakul. Mégsem engedhető meg egyetlen vállalat számára sem, hogy pénzt, presztízst veszítsen, valamint, hogy az ellátási láncolatban súlyos kimaradás lépjen fel.

A képzés témakörei

- Az alfa és az omega a válság-és a vészhelyzet kezelésében
- Hatásos válság- és vészhelyzetkezelés az energiaszolgáltatóknál
- A **biztonsági előkészület** sikerfaktorai krízis, vészhelyzet esetén
- Az **ellenőrző listák**, mint a siker kulcsai
- Válságforgatókönyvek – gyakorlás váratlan helyzetekre
- A **felelősség** a válságügyekben
- **Vezetői koncepció** krízishelyzetben
- Hogyan befolyásolja a válságmenedzsmentet a kockázati analízis?
- A **krízismegelőzés tudományos megközelítése** és válságkezelés a vállalatoknál
- Mennyire számít a média válság esetén?

RÉSZVÉTELI DÍJ

2010. július 13-ig		2010. augusztus 2-ig		2010. augusztus 3-tól
Ár	Megtakarítás	Ár	Megtakarítás	Ár
199.000 Ft + áfa	20.000 Ft	209.000 Ft + áfa	10.000 Ft	219.000 Ft+áfa

Igen, jelen képzést el kívánom számolni a szakképzési hozzájárulás terhére. Az elszámolható összeg bruttó **88.200 Ft**.

2010. augusztus 24–26.

Qualified Person

Három napos certified képzés

Fókuszban a Qualified Person hétköznapi és speciális tevékenységei!

A Qualified Person-ok **kompetenciája, felelőssége és feladata** meglehetősen összetett. Amellett, hogy az egész gyógyszerészi minőségbiztosításért felel, tisztában kell lennie az összes rá vonatkozó szabályozással, folyamatosan tájékozódnia, és nem utolsósorban képezni kell magát, hogy ismerjen minden újjdonságot és alkalmazni is tudja azt a gyakorlatban. Képzésünk éppen ezt, az **elméleti és gyakorlati ismeretek bővítését** szolgálja, mely nem csak a meghatalmazott személynek, hanem az egész cégnek hasznos!

Kulcstémáink:

- A meghatalmazott személy **munkaköri és büntetőjogi felelőssége** és határai
- Az **EU-n kívülről** érkező készítmények **felszabadításának gyakorlata** és az **átcsomagolás problematikája**
- Egy kevésbé ismert terület: a **klinikai vizsgálati minták felszabadítása**
- Hogyan készüljön fel a meghatalmazott személy az inspekcóra? - **Szemle a QP szemszögéből**
- A Qualified Person-t érintő **szabályozások és ICH irányelvek**

Harmadik országból érkező készítmények és klinikai vizsgálati minták felszabadítása a gyakorlatban

Qualified Person Oklevél

A szakmai ismeretanyag elsajátításáról az Institute for International Research „Qualified Person” oklevelet állít ki!

RÉSZVÉTELI DÍJ

2010. július 6-ig		2010. július 27-ig		2010. július 28-tól
Ár	Megtakarítás	Ár	Megtakarítás	Ár
329.000 Ft + áfa	30.000 Ft	339.000 Ft + áfa	20.000 Ft	359.000 Ft+áfa

Igen, jelen képzést el kívánom számolni a szakképzési hozzájárulás terhére. Az elszámolható összeg bruttó **97.020 Ft**.



Felhőtképzési Akkreditáció Tesztül és akkreditációt

felhőtképzési intézményként akkreditálta az IIR Hungary

Limited Magyarország Fiktív telepelemek felhőtképzési

tevékenységét és szolgálatait.

Akkreditációs lapstromszám: AL-1813.

Felhőtképzési nyilvántartási szám: 00281-2008

Az akkreditáció érvényességig: 2012. június 18.

Milyen előnye van mindennek az Ön számára?

Számos képzésünk **szakképzési hozzájárulásból** való finanszírozása így elérhetővé válik Önnek.

A szakképzési hozzájárulás rendszere minden Munkáltató számára biztosítja a lehetőséget, hogy az általa kifizert szakképzési hozzájárulás meghatározott szaktájaként saját (dolgöző) képzésére fordítsa. A szakképzési hozzájárulást kötelezettség terhére elszámolható költségek maximális támogatási intenzitása általában képzés esetén az elszámolható költségek 60%-a, mely támogatási intenzitás növelhető akkor, ha a munkaadó mikro- vagy kisvállalkozás, vagy közép-vállalkozás – ez 20. illetve 100%-kal növelheti a támogatási intenzitást. Szentén növeli a támogatási intenzitást, ha a képzésben résztvevő foglaltságával el, vagy határozottan helyezett.



El kívánja számolni a képzést szakképzési hozzájárulás terhére? Lépjen kapcsolatba velünk!



	Rendezővny hete	Menedzsment	HR	Asszisztens	Marketing • Értékesítés	Ügyfélszolgálat	Pénzügy	IT • Telekom	Logisztika • Termelés	Energia	Gyógyszer- Ipar
Július	5–9.										
Augusztus	23–27.										
Szeptember	6–10.										

Az egyes képzések részletes programjairól látogasson el honlapunkra: www.iir-hungary.hu



www.iir-hungary.hu



06-1/459-7300



06-1/459-7301



training@iir-hungary.hu