



ELENGEDÉS

STRATÉGIAI SZINTEN

AZ ÜZLETI ÉLETBEN

2019. OKTÓBER 17. | BUDAPEST

ELENGEDÉS ÉS DÖNTÉSHOZATAL AZ ÜZLETI ÉLETBEN

SZAKMAI TRÉNING

Honnan tudom, hogy el kell engedni valamit annak ellenére, hogy rengeteg időt, erőforrást és anyagi befektetést eszközöltünk már?

A TRÉNING TARTALMÁBÓL

- Érezte már úgy, hogy a dolgok „túl vannak tolvá”?
- Meddig érdemes hajtani a dolgokat és mikor kell elengedni?
- Hogyan ismerje fel ezeket a döntési helyzeteket?
- A jó üzleti időzítés művészete
- Hol van az a pont, amikor az érdekvényesítés átcsap kontraproduktivitásba?
- Hogyan döntsön gyorsan, jól és racionálisan az elengedésről?
- Racionális üzleti döntés vs. érzelmi tényezők kizárása?



A program trénera:

Fehér István tanácsadó-partner, HR szakértő, szervezetfejlesztő, tréner, coach

ELENGEDÉS ÉS DÖNTÉSHOZATAL az üzleti életben tréningprogram

- Érezte már úgy, hogy a dolgok „túl vannak tolvá”?
- Meddig érdemes hajtani a dolgokat és mikor kell elengedni?
- A jó üzleti időzítés művészete
- Mikor döntsön arról, hogy „elengedjen” egy-egy helyzetet?
- A döntés szempontjából fontos és kevésbé fontos dolgok szétválasztása – hogyan mérlegeljen?
- Hol van az a pont, amikor az érdekvényesítés átcsap kontraproduktivitásba?
- Mikor érdemes elengedni üzletileg a dolgokat?
- Hogyan ismerje fel ezeket a döntési helyzeteket?
- Döntéshozatali technikák
- Melyek az erősségei és melyek a gyengeségei döntései során?
- Honnan tudja, hogy el kell engedni valamit annak ellenére, hogy rengeteg időt, erőforrást és anyagi befektetést eszközölt már?
- Milyen metodika szerint döntsön az ilyen szituációkban? Mennyire befolyásolhatják egyéb külső tényezők döntését?
- Hol van az a pont, amikor bármit csinál, már nem lesz jobb és minden erőfeszítés fölösleges?
- Amikor számít a gyors döntés
- Racionális üzleti döntés vs. érzelmi tényezők kizárása?
- Milyen mértékben vannak jelen módosító tényezőként az érzelmi elemek a döntéshozatal során?
- Helyzetgyakorlatok, valós szituációs feladatok

Munkatársként is, vezetőként is **sokszor bele lehet futni olyan helyzetekbe**, amikor utólag kiderül, hogy **nem kellett volna már tovább ragaszkodni** akár egy üzleti stratégiához, vagy egy olyan feladathoz, amelyet csak a lelkiismeretünk nem engedett el. Ezekben a szituációkból utólag tanul az ember, hiszen kiderül, hogy ezeken **tovább „görcsölni”, „pörögni” inkább kontraproduktív**, mint előrevivő.

Miként lehet azonban felismerni ezeket a helyzeteket, **meghozni egy döntést és azelőtt elengedni**, hogy még több időt, még több energiát, vagy akár még több anyagi erőforrást tegyünk bele - ahelyett, hogy olyan feladatokra, stratégiára, folyamatokra koncentráltunk volna, amelyek minden téren kétségtelenül megtérülnek?

Mikor jön el az a pont, amikor gyorsan, racionálisan, és lehetőleg jól kell dönteni az „elengedésről”?

Ezek olyan szituációk, amelyek **felismerése nem könnyű, az elengedést meghozó döntés nehéz, mégis jellemformáló és fontos** az üzleti életben.

Mire van szükség a fentiekben megfogalmazott elengedéshez az üzleti életben? Bátorságra? Előtünk lévő vezetői példára? Döntéshozatali készségekre? Vagy még többre?

Az ilyen szituációk felismerésével **tudattalanul nagyon sokat lehet fejlődni** és fejleszteni azokat a belső irányítási készségeket, amelyek képessé tesznek minket arra, hogy biztosan tudjuk, mit tegyünk.

Ezek a készségek már olyan plusz tartalékok, olyan apró „nűansznyi” plusz skill-ek, amelyek ugyan nem szükségszerűek, de azokat birtokolva mégis bizonyos helyzetekben nagyon sok energia, aggodalom, dilemma és főleg pénz megspórolása válik lehetővé.

Tréningünk pont ezeknek a plusz tartalékoknak, készségeknek a felszínre hozásában nyújt segítséget.

Emeljük fel, támogassuk tehát az elengedés kifejezés értelmét stratégiai szintre is az üzleti életben! Gondoljunk például akár olyan **profitlehetőségekre, amelynek elengedése ugyan rövid távon fájó döntés**, ugyanakkor hosszabb távon mégis **racionális és nyereséges**.

Kiknek szól a tréning?

- Vezetőknek, akik jól, jobban szeretnék menedzselni a saját vezetői és csapatának a feladatait szem előtt tartva a profitmaximalizálást,
- Frissen kinevezett vezetőknek, akiknek még nincs meg a kellő jártasságuk a vezetői szerepkörben és stratégiai döntéshozatalban, azonban szeretnék önismeretüket fejleszteni a hatékonyságnövelés érdekében,
- Olyan szakértőknek / munkatársaknak, akik párhuzamosan nagyon sok feladaton dolgoznak és stratégiai döntéseket is hoznak, vagy részt vesznek stratégiai döntési folyamatokban.

A PROGRAM TRÉNERE:



Fehér István

tanácsadó-partner, HR szakértő, szervezetfejlesztő, tréner, coach

1969-ben született Kecskeméten. Egyetemi tudását az ELTE-n sajátította el pedagógia, andragógia szakon, média és mozgóképkultúra fakultáción. Majd elkötelezett ELTE-sként ugyanitt üzleti coach képesítést szerzett.

Sokféle munkakörnyezetben dolgozott a kezdeti években, kitarását azonban a pénzügyi szektorban eltöltött 21 év igazolja. Dolgozott közvetlen kapcsolattartóként ügyfélkezelésben, illetve sales oldalon egyaránt. Ezek a tapasztalatok kiváló alapokat teremtettek, ahhoz, hogy később a tudását HR oldalon kamatoztassa. Szakmai képzések fejlesztője, oktatója, majd szervezetfejlesztéssel, többféle szakmai területen kiválasztással, vezető fejlesztéssel foglalkozik, nemzetközi szakmai kapcsolatokat tart multikulturális környezetben. Sokat dolgozik vezetőkkel kiválasztási folyamatokban, sikeresen használja az AC/DC módszertant.

Coach-ként erősségének az odafigyelést, az aktív hallgatást tartja, az adott ügyfélre, problémára szabott módszertanokkal támogat. Gyakorló hatha jóga oktatóként a legfontosabbnak tekinti a szellemi és fizikai rugalmasságot. Súlyponti témái: tehetségmenedzsment, kiválasztás-támogatás, értékesítésfejlesztés, munka-magánélet egyensúlya, vezetőfejlesztés.

TOVÁBBI KÉSZSÉGFEJLESZTŐ TRÉNINGJEINK KÖZÜL:

Asszertív konfliktuskezelési technikák
A MINDENNAPI GYAKORLATBAN
2019. szeptember 26., Budapest

Program célja, hogy:

- elismerjenek és felismerjenek a konfliktuskezelési technikák szerepét
- elismerjenek a konfliktuskezelési technikák szerepét
- elismerjenek a konfliktuskezelési technikák szerepét
- elismerjenek a konfliktuskezelési technikák szerepét

Tréner adatai:

- Fehér István, tanácsadó-partner, HR szakértő, szervezetfejlesztő, tréner, coach

www.iir-hungary.hu | +36 1 459 7300 | training@iir-hungary.hu

2019. október 10-11. | Budapest

Proaktív vezető
PROAKTÍV CSAPAT ELEN

Mit jelent magam a kifejezés, proaktivitás?

- Milyenek vagyunk, milyen „proaktív” viselkedésűek?
- Milyen szerepet játszik a proaktivitás a szervezetünk részében, avagy tanítható-e ez a fajta attitűd?
- Csoport építése, vezetés - PROAKTIVAN
- Proaktív coaching, mint a vezetői eszközök alapvető módszere

A tréning szakembere: Fehér István
tanácsadó-partner, HR szakértő, szervezetfejlesztő, tréner, coach, Szórádszék Bt.

www.iir-hungary.hu | +36 1 459 7300 | training@iir-hungary.hu

2019. NOVEMBER 28-29., BUDAPEST

Retorika
FINOMHANGOLÁS VEZETŐKNEK
HOGYAN HASSUNK MÁSOKRA? MI VAN A BESZÉD MÖGÖTT?

KIKNEK AJÁNLUK A TRÉNINGET?

- Minden olyan elnöktársunk, aki hisz a kommunikáció erejében.
- Vezetőknek, akik munkakörük nagy részében kommunikálnak, felkészüléssel képviselik a munkatársukat, munkájukat, célszolgálatukat.
- Azoknak, aki szeretné mélyebben megérteni a szöveges kommunikáció mögötti retorikai összefüggéseket.
- Azoknak, akik részt vettek már vezetői kommunikációs tréningben, de szeretnék „finomhangolni” kommunikációs eszköztárukat.

Vezetői kommunikáció haladási szinten. Retorikai összefüggések a kommunikáció mögött

Hogyan küldjön magadról jeleket a külvilágnak, amikor vezetőként meghatározó szerepe van?

A Tréningprogram szakembere: Fehér István
tanácsadó-partner, HR szakértő, szervezetfejlesztő, tréner, coach, Szórádszék Bt.

www.iir-hungary.hu | +36 1 459 7300 | training@iir-hungary.hu



ELENGEDÉS AZ ÜZLETI ÉLETBEN

2019. OKTÓBER 17. | BUDAPEST

SZAKMAI TRÉNING

JELENTKEZÉSI LAP

1. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév _____ Keresztnev _____
 Beosztás _____
 Osztály _____
 Végzettség _____
 Telefon _____
 Fax¹ _____
 Mobiltelefon¹ _____
 E-mail¹ _____
 Aláírás² _____

A rendezvényen való részvételt engedélyező/elrendelő személy:

Vezetéknév _____ Keresztnev _____
 Beosztás _____
 Osztály _____

Adminisztratív kapcsolattartó

Vezetéknév _____ Keresztnev _____
 Beosztás _____
 Osztály _____

Helyettesítő személy³

Vezetéknév _____ Keresztnev _____
 Beosztás _____
 Osztály _____
 Aláírás² _____

2. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév _____ Keresztnev _____
 Beosztás _____
 Osztály _____
 Végzettség _____
 Telefon _____
 Fax¹ _____
 Mobiltelefon¹ _____
 E-mail¹ _____
 Aláírás² _____

SZÁMLÁZÁSI CÍM:

Cégnév _____
 Irányítószám _____ Helység _____
 Utca/Postafiók _____

¹ E-mail címének, fax- és mobilszámának megadásával hozzájárul ahhoz, hogy az IIR további rendezvényeiről e csatornákon is kapjon tájékoztatást.
² A képzésre/rendezvényre regisztráló személy aláírásával igazolja, hogy a képzésen/rendezvényen személyesen vesz részt.
³ Az Ön helyettese, amennyiben Ön nem tud részt venni a rendezvényen.

Csoportos kedvezményért kérje egyedi ajánlatunkat!

Részvételi díjak	2019. augusztus 30-ig		2019. augusztus 31-től
	Ár	Megtakarítás	Ár
<input type="checkbox"/> ELENGEDÉS AZ ÜZLETI ÉLETBEN 2019. OKTÓBER 17. BUDAPEST	119.000 Ft	30.000 Ft	149.000 Ft

Áraink nem tartalmazzák az áfát ■ A feltüntetett megtakarítások a több napos rendezvények határidős kedvezményét, valamint a regisztrált napok számától függő kedvezmény nettó összegét tartalmazzák ■ A részvételi díj tartalmazza a dokumentációt, ebéd, kávé és üdítő költségeit. ■ A rendezvényen kép- és hangfelvétel készülhet.

FIZETÉS, VISSZALÉPÉS

Jelentkezéskor elfogadjuk a jelentkezési és visszalépi feltételeket. Jelentkezése után visszazagolást és számlát kap tőlünk. Kérjük az összeget szíveskedjen a rendezvény előtt átutalni és a számlaszámot, valamint a résztvevő nevét a befizetési csekkben feltüntetni. A rendezvényre való bejutás csak akkor garantált, ha befizetése cégünkhez 3 munkanappal a rendezvény előtt beérkezett. Ha átutalása a rendezvény kezdete előtt 2 héten belül történik, kérjük azt a rendezvény napján a regisztráláskor a pénzes utalvány feladóvevényét igazolni. Fizetési késedelem esetén a résztvevő minden feladatlási- és irkasszóji megjelölésére kötelezett. Esetleges program- és helyszíneljárás jogát fenntartjuk. Visszalépés: Csak írásban lehetséges. A részvételi visszamondata esetén 20.000 Ft+áfa/jelentkező, a rendezvényt megelőző 2 héten belüli lemondás esetén 40.000 Ft+áfa/jelentkező adminisztrációs költséget számolunk fel. A rendezvényt megelőző 2 munkanapon belüli lemondás esetén a résztvevő a teljes részvételi díjat köteles megtéríteni. A bejelentett résztvevő részvételének módosítása meghatározott feltételek mellett lehetséges.

VAN MÉG KÉRDÉSE?

Ügyfélszolgálat: Komp Szabina 06-1/459-7300
 Koncepció: Lukácsi Ágnes 06-70/703-54-65