



O poslovnom koučingu:

...Još sa nastankom prvih društvenih zajednica neka vrsta 'koučinga' je bila prisutna u ljudskom društvu. Te najstarije forme 'koučinga' su uglavnom bile usmerene na usvajanje nekih praktičnih veština, onih koje su bile od značaja za opštu dobrobit ljudske zajednice. Tokom vekova razvoja ljudskog društva, forma i cilj koučinga su se menjali i prilagođavali zahtevima i potrebama društva i pojedinca.

Poslovni koučing je od jednostavne primene u industriji tokom XIX i XX veka, gde je pre svega, njegova uloga bila u povećanju produktivnosti radnika a time profita, postao disciplina sa širokim poljem delovanja. Pored koučinga usmerenog na veštine (skills oriented coaching), nastale su i brojne sofisticirane forme koučinga, koje se odnose na procese motivacije i inspiracije zaposlenih, boljeg razumevanja i povećanje svesnosti zaposlenih, na poboljšanje emotivnih kompetencija...

Najčešće, koučing se u poslovne svrhe primenjuje da bi se maksimizirao učinak zaposlenih, da bi se kroz lični rad i razvoj zaposleni

obučili za rad pod pritiskom, pod većom emotivnom tenzijom, da ispolje i poboljšaju svoje potencijale, razviju određene sposobnosti, dostignu svoje i ciljeve organizacije, adekvatno reaguju u konfliktnim situacijama, prilagode se novonastalim trendovima i sl.

U mnoštvu različitih pristupa i tehnika koje se koriste pomenutim ciljevima, veliki broj se bazira na uputstvima kako se ponašati, na koji način obavljati određe poslove, bez namere da se pronikne u dublje procese od kojih zavisi da li će određeni postupci biti uspešni ili ne, ili da li su konkretna ponašanja u skladu sa psihološkim aspektima ličnosti. Upravo je ta psihodinamska komponenta ključna za razumevanje kupca, poslovnog partnera, menadžera, radnika... I najpreciznije uputstvo i tehnika kako postići uspeh, propada ukoliko se zanemare ovi aspekti.

O.L.I. Psihodinamski poslovni koučing vam pruža upravo to: uči kako da kao poslodavac razumemo procese motivacije kod svojih zaposlenih, kako da kao zaposleni naučimo da razumemo 'teške ljude' sa kojima komuniciramo, da prepoznamo način koji bi bio najdelotvorniji da povećamo prodaju, da nađemo načine da svoje poslovno angažovanje učinimo manje stresnim...

O.L.I. CENTAR ZA INTEGRATIVNU PSIHODINAMSKU PSIHOTERAPIJU, SAVETOVANJE I KOUČING	
I i II Nivo Poslovnog koučinga – 1+15 modula	
(Soft Skills kompletan koučing) program:	
(Ctrl+Clik za detaljan program svakog modula)	
Uvodni modul.....	3
Veštine jasne i uverljive prezentacije / Lični brending i marketing.....	4
Veštine komunikacije	5
Timski rad	6
Team building.....	7
Liderstvo.....	8
Upravljanje konfliktima	9
Medijacija.....	10
Prevencija i zaštita od mobinga.....	11
Motivacija.....	12
Stres menadžment	13
Autogeni Trening.....	14
Prodajne veštine.....	15
Upravljanje vremenom, ciljevima i karijerom	16
Upravljanje promenama & Otpori promenama.....	17

da nađemo načine da svoje poslovno angažovanje učinimo manje stresnim...

Program edukacije za Poslovni Coaching – bazični nivo/15 modula/240 časova

Koučing može biti grupni, ali je često jedan-na-jedan razgovor (individualni koučing), namenjen razvoju ličnosti. U tom procesu, on zaposlenima obezbeđuje fidbek o njihovim snagama i slabostima, radeći na određenim poljima tj.problemima. Najčešće je to kratkoročna aktivnost, osim u slučaju koučinga za izvršioce (executive coaching), kada ima dugoročni okvir. U koučing procesu podjednako su zastupljeni organizacioni i lični ciljevi a prepostaka je da je osoba psihološki zdrava i da ne zahteva kliničke intervencije. Kako su lični problemi često u uzročno posledičnoj vezi sa radnim performansama i učinkom na poslu, u okviru OLI psihodinamskog life coachinga, trener je obučen da radi i na dubljem nivou, doprinoseći i rešavanju ličnih problema, ne ignorujući ih i ne umanjujući njihov značaj i uticaj na poslovne kapacitete.

Psihologija uspeha je vrlo čest predmet popularne psihološke literature, jer se prepoznaju koristi koje njen poznavanje i primena imaju u poslu, i o tome govorimo tokom Uvodnog modula.



Pored navedenih formi koučinga (grupni, individualni, executive coaching, skills coaching) upoznaćemo vas i sa drugim formama coachinga (performance coaching, career coaching, personal/life coaching, work shadowing itd)

Program OLI Psihodinamskog integrisanog koučinga organizovan je tako da na sistematski način uvodi učesnike u sve forme organizacionog ponašanja, kroz dubinsko razumevanje psihologije pojedinaca i grupa. Kroz program stiče se ne samo znanje i razumevanje psiholoških obrazaca, već i načini i tehnike primene tog znanja u korporativnim okruženjima, sa ciljem razvoja punog potencijala svakog pojedinca, i timova kao celina.

256 časova intenzivnog rada pretstavlja prvi korak na putu ostvarivanja prava na licencu nacionalnog i evropskog (EMCC) saveza coacher-a. Više o tome videti na sajtu EMCC ([link](#)) i Udruženja za psihoterapiju savetovanje i koučing Srbije na [linku](#).



OLI Psihološko edukativni centar
Gandijeva 200, 11070 Novi Beograd

Za dodatne info i prijave:



oliposlovnicoaching@gmail.com



Program edukacije za Poslovni Coaching – bazični nivo/15 modula/240 časova**Uvodni modul****Trajanje:**

2 dana (16 časova, 12 sati)

Ciljevi:

Uvodni modul usmeren je na upoznavanje učesnika sa procesom, funkcijom i značajem koučinga u kompanijama, osnovnim načinima primene i značaja koji on ima za razvoj kompanija, ali i na sticanje bazičnog razumevanja psihodinamskog funkcionisanja kroz fokusirane vežbe na ličnim primerima i primerima iz prakse.

Usvajanje osnovnih principa koučinga (prvi razgovori, razvoj poverenja, razjašnjavanje procesa....) su takođe sastavni deo ovog modula

Način rada:

Sa ciljem što boljeg razumevanja specifičnosti psihodinamskog koučinga, učesnici će lično proći kroz neke bazične osnovne tehnike, ali imati priliku i da kroz interaktivna predavanja i diskusije steknu razumevanje procesa u kome učestvuju.

Kombinacija vežbi načina rada sa ljudima, vođenja razgovora, fokusirani lični rad i diskusije uz vođenje mentora osnovne su metode koje se koriste u ovom modulu.

Specifične teme u okviru modula:

- | | |
|--|---|
| 1. O koučingu | 8. Proces koučinga |
| 2. Šta je koučing? | - Prvi razgovori |
| 3. Ko se može baviti koučingom? | - Proces koučinga |
| 4. Osobine uspešnog kouča | - Granice koučinga |
| 5. razlike između koučinga i drugih vrsta savetovanja, treninga, edukacija | 9. Funkcija i primena koučinga u kompaniji |
| 6. specifičnosti psihodinamskog koučinga | 10. Bazične emocionalne kompetence u koučingu |
| 7. Programi edukacije koučinga | 11. Koučing kao proces razvoja kompetenci |

Program edukacije za Poslovni Coaching – bazični nivo/15 modula/240 časova



**Veštine prezentacije
Lični breding & makreting**

Trajanje

2 dana

(16 časova, 12 sati)

Ciljevi:

Prezentovati proizvod, uslugu ili samog sebe, veština je koja u savremenom svetu određuje koliko ćete biti uspešni u poslu kojim se bavite. Cilj ovog modula je razviti u sebi ličnost koja će sa mnogo sigurnosti, samouverenosti i sa konkretnim veštinama moći da stane pred publiku, kolege ili saradnike i prezentovati sadržaj koji žele na adekvatan i profesionalan način.

Način rada:

Ovaj fleksibilan i dinamičan modul kroz kontinuiranu smenu prezentacije, vežbi i iskustvenog rada uvodi sve učesnike u tajne self-marketinga, podržavajući ih otkrivanju svojih snaga i prednosti kojih nisu bili svesni ili nisu posedovali veštine za njihovo uspešno prezentovanje. Kombinujući savremene metode poslovnog koučinga, učesnici će učiti kako da rade na razvoju svog profesionalnog identiteta, ali i kako da to znanje prenesu na druge u svom radu.

Specifične teme u okviru modula:

- Šta je prezentacija, vrste prezentacije, faze pripreme prezentacije, kako se prezentacija izvodi?
- Šta razlikuje uspešnu od neuspešne prezentacije, kako se savladava trema pred javni nastup, kako osvojiti i zadržati pažnju publike?
- Kako pripremiti i organizovati radionicu, odabratи publiku i uspešno je izvesti?
- Šta čini lični stil i kako se on izgrađuje, kako sebe najbolje predstaviti pred poslodavcem, publikom, klijentom... postati idealan kandidat za posao ili prvi izbor za poslovnog partnera...
- Da li je harizma tj. lični magnetizam urođen, da li se nekome jednostavno veruje i 'zrači pozitivnom energijom' jer je tako rođen, ili se i na tome može raditi? Po čemu se harizmatična osoba razlikuje od one koja to nije?

Tokom ovog modula, analiziraćemo i nekoliko tipova prezentacija, komentarisati vaše prezentacije i vežbati na primerima izvođenje prezentacija.

Program edukacije za Poslovni Coaching – bazični nivo/15 modula/240 časova**Trajanje**

**3 dana
(24 časova, 18 sati);**

Ciljevi:

Modul "Veštine komunikacije", usmeren je na podsticanje uspešnih međuljudskih interakcija i odnosa u organizacijama, putem upoznavanja osnovnih principa dobre verbalne i neverbalne komunikacije. Razumevanjem barijera u komunikaciji i radom na njihovom otklanjanju unapređuje se saradnja, timski duh i individualni doprinos svakog člana kolektiva organizacije.

Učestvovanjem u programu dugoročno se podstiče kreativnost, kreativna razmena ideja, individualna i grupna autentična posvećenost timu i poslu radi efektivnijeg funkcionisanja individue i organizacije.

Usvajanjem pomenutih znanja na najefektivniji i najefikasniji način unapređuju se znanja i veštine zaposlenih za postizanje ciljeva.

Način rada:

Program je usmeren na usvajanje i razvijanje procedura efektivne komunikacije kod svakog učesnika, kroz razumevanje komunikacionog procesa i mogućnost lične primene na samom treningu. Pored teorijskog izlaganja treneri odgovaraju na pitanja i dileme povezane sa ovom temom i pomažu u pronalaženju rešenja za izazove pred kojima se nalaze zaposleni, ali i prenose potrebna znanja kako bi se sami sa tim u budućnosti suočavali i podstiču veštine kojima se ta znanja mogu dalje prenositi.

Specifične teme u okviru modula:**12. Komunikacija**

- Važnost razvoja komunikacijskih veština.
- Komunikacione veštine u poslovnom svetu.
- Ciljevi komunikacije.
- Specifični ciljevi poslovne komunikacije.
- Tok komunikacije.
- Ovladavanje veština komunikacije.
- Osnovni modeli poslovne komunikacije.

13. Tipovi komunikacije

- Verbalna komunikacija.
(Aktivno slušanje, Karakteristični stilovi slušanja, Tipovi komunikatora i asertivni govor.
 - Neverbalna komunikacija.
(Karakteristike, funkcije, razvoj i smisao neverbalne komunikacije, Gestovi, Neverbalna komunikacija u poslovnom okruženju, Tumačenje neverbalne komunikacije, Prostorno i teritorijalno ponašanje)

14. Barijere u komunikaciji

- Percepcija realnosti
- Prevazilaženje barijera

15. Komunikacija sa teškim ljudima

- Najčešći vidovi neuspeha u komunikaciji
- Razumevanje pozadine neuspeha u komunikaciji
- Načini prevazilaženje izazova komunikacije sa "teškim" ljudima.

16. Verbalno i neverbalno usklađivanje

- Prvi utisak
- Uspostavljanje "raporta"

17. Veštine komunikacije, pravila i smernice poslovne komunikacije

- Odnosi u organizaciji
- Načini poslovne komunikacije
- Poslovni razgovor
- Vođenje sastanaka
- Biti trener

18. Asertivnost

- Asertivna komunikacija.
- Tipovi destruktivnih stilova komunikacije
- Trening asertivnosti
- Tehnike asertivnosti

Program edukacije za Poslovni Coaching – bazični nivo/15 modula/240 časova

Timski rad

**Trajanje****2 dana****(16 časova, 12 sati)****Ciljevi:**

Osnovni cilj ovog modula je usvajanje neposredno primenljivih veština za rad u timovima, ali i veština razumevanja procesa koji se odigravaju u različitim grupama ljudi, projektnim timovima ili timovima koji godinama rade zajedno. Zahvaljujući tome, svi učesnici će imati priliku da stečena znanja primenjuju bilo u svojim svakodnevnim interakcijama, bilo u radu sa drugim timovima, ili ljudima za koje je izazov prevazilaženje problema timskog rada ključni za lično i profesionalno napredovanje.

Način rada:

Ovaj dinamičan modul organizovan je kroz naizmenične usmene prezentacije, demonstracije, individualni rad učesnika i radioničarski rad koji zajedno omogućavaju učesnicima dublje sagledavanje i šire razumevanje tema koje se obrađuju, kao i praktičnu primenu znanja u svakodnevnom radu.

Specifične teme u okviru modula:**Stvaranje timova**

1. Pojam tima
2. Odnos tima i grupe
3. Karakteristike tima
 - zajednički ciljevi
 - međusobno uskladene akcije
 - komplementarna znanja i veštine
4. Vrste timova
 - savetodavni
 - proizvodni
 - projektantski i aktioni
5. Značaj timskog rada i efekat sinergije
6. Koristi od timskog rada
7. Mogući nedostaci timskog rada
8. Formiranje timova
9. Struktura tima
10. Timski procesi
11. Timski ciljevi

12. Faze u formiranju timova

13. Faze razvoja tima
 - formiranje
 - previranje
 - previranje i normiranje

Rukovođenje timskim procesima

1. Podela uloga u timu
2. Norme ponašanja u timu
3. Funkcija timskih normi
4. Odličivanje u timskom radu
5. Rukovođenje u timskom radu,
6. Komunikacija u timskom radu
7. Vrste problema u timskom radu
8. Strategije prevazilaženja problema
9. Konflikti u timskom radu
10. Održavanje tima

Program edukacije za Poslovni Coaching – bazični nivo/15 modula/240 časova**Trajanje****1 dan (8 časova, 6 sati).****Ciljevi:**

Ovom obukom učesnici će naučiti šta je zapravo team building, koja je njegova svrha, videće razne primere dobre prakse u team buildingu, loše primere koji uprkos dobroj ideji i sadržaju mogu biti kontraproduktivni, kao i brojne primere vežbi i primera koji se koriste u oblasti tretmana ljudskih resursa pored team buildinga. Dodatnim saznanjima o menadžmentu ljudskih resursa i aktivnostima koje se mogu sprovesti sa ciljem jačanja potencijala zaposlenih u njihovog maksimalnog produktivnog zalaganja, vežbaće da prepoznaju važnost funkcionalnog korišćenja ljudskih resursa kao najvažnijih resursa u uspešnoj kompaniji.

Način rada:

Program je osmišljen tako da učesnici na brojnim primerima kroz snimke različitih indoor i outdoor team buildinga, kratke igre i vežbine kojima sam trening postaje vrsta team buildinga, steknu obuhvatno znanje o svrsi i prednostima ovakvih aktivnosti. Takođe, kroz dodatna teorijska objašnjenja, diskusijom se u interaktivnom radu sa učesnicima stvara na delu dobar tim.

Specifične teme u okviru modula:

1. Šta je *team building* i čemu služi?
2. Vrste *team buildinga*
 - Sportske aktivnosti
 - Različite indoor aktivnosti
3. *Team building* igrice
 - Početničke igrice
 - Srednje igrice
 - Završne igrice
 - Enerđajzeri
4. Pravila za izradu plana aktivnosti indoor team buildinga
 - Vežba "Lost at sea"
5. Menadžment ljudskih resursa
 - Linjski i personalni aspekti menadžmenta ljudskih resursa i ovlašćenja menadžera
 - Odgovornosti sektora za ljudske resurse
 - Menadžment ljudskih resursa danas
6. Vežbe i testovi primenjivi u tretmanu ljudskih resursa

Program edukacije za Poslovni Coaching – bazični nivo/15 modula/240 časova



Trajanje

**2 dana
(16 časova, 12 sati);**

Ciljevi:

Kvalitetno liderstvo je neophodno obeležje uspešnih organizacija. Kvalitetno upravljanje se može naučiti kroz obuku, trening i praksi, a cilj ovog modula je upravo razumevanje kako se to postiže. Osnovni cilj je razumevanje procesa razvoja liderstva, prepoznavanje liderskog potencijala, i rada na njegovom razvoju kod najrazličitijih ljudi. Istovremeno, cilje je i da učesnici kod sebe samih prepoznaju i usvoje tehnike razvoja osobina neophodnih zauspešno liderstvo.

Način rada:

Razumevanje teme postiže se primenom savremenih metoda učenja kroz akciju s intenzivnim korišćenjem grupnog rada uz direktno učešće svakog pojedinca, metodologijom intenzivnog komuniciranja u nastavi: timski rad, vođenje timova, učestvovanje u timu i prezentacija rezultata; Izvođenjem niza vežbi i primera vezanih za oblast upravljanja timom i organizacijom.

Specifične teme u okviru modula:

- Različita viđenja pojma liderstva.
- Specifične performanse lidera.
- Biheviorističko viđenje liderstva.
- Situaciono liderstvo.
- Novi koncepti u liderstvu.
- Integracija znanja o rukovođenju i primena.
- Inicijativa i liderstvo.
- Specifični tipovi ponašanja na poslu i liderstvo.

Program edukacije za Poslovni Coaching – bazični nivo/15 modula/240 časova**Trajanje**

**2 dana
(16 časova, 12 sati)**

Ciljevi:

Trening "Konflikt menadžment", usmeren je na dublje razumevanje značaja upravljanja konfliktima, saznanjima o suštini konfliktne situacije, spoznavanja upravljanja konfliktima. Polaznici modula će naučiti kako da efektno rešavaju konflikte, kako da procenjuju i unaprede lične sposobnosti i opštu komunikaciju u organizaciji. Cilj je usmeriti učesnike da nauče da iskoriste dinamiku konflikata za kreativno napredovanje i poboljšanje saradnje i produktivnosti.

Način rada:

Učesnici prolaze kroz praktične tehnike primenjene na konkretnim sadržajima koji su za njih važni. Pored teorijskog izlaganja treneri odgovaraju na pitanja i dileme povezane sa ovom temom i pomažu u pronalaženju rešenja za izazove pred kojima se nalaze zaposleni, ali i prenose potrebna znanja kako bi se zaposleni sami sa tim u budućnosti suočavali i podstiču veštine kojima se ta znanja mogu dalje prenositi.

Specifične teme u okviru modula:**1.Konflikti**

- Teorije konfliktta
- Konflikti u poslovnom okruženju
- Uzroci pojave konflikta,
- Faze konflikata
- Ishodi konflikata
- Oblici konflikata u organizaciji

2.Strategije upravljanja konfliktima

- Pristupi rešavanju problema
- Pregovaranje u konfliktnim situacijama,
- Načini ponašanja u konfliktu,
- Principi integrativnog pristupa,
- Tipovi integrativnih rešenja,

3. Neki važni faktori u razumevanju konflikata

- Kohezivnost i prirodna struktura grupe,
- Pojam moći i srodnii pojmovi.
- Konflikti i stres
- Konflikti i poverenje
- Konflikti kao kreativni potencijal

Program edukacije za Poslovni Coaching – bazični nivo/15 modula/240 časova

Medijacija

**Trajanje****2 dana (16 časova, 12 sati)****Ciljevi:**

U svetu činjenice da niko nije zaštićen od relacionih problema, ciljevi ovog modula su usvajanje metoda medijacije koji obezbeđuje efikasan način prevladavanja kriza i spornih okolnosti u odnosima među zaposlenima. Medijator je osoba koja ima ulogu pregovarača u procesu rešavanja konflikta i spornih odnosa, nepostojanja (potrebne) komunikacije ili smanjenog kvaliteta komunikacije među saradnicima. Sticanjem pregovaračkih veština u procesu rešavanja problema članovi kolektiva se ujedno obučavaju kako da prepoznaju krize kod zaposlenih i pronađu pravovremeno i zadovoljavajuće rešenje za sve strane koje učestvuju.

Način rada:

Program obuke je interaktivan, multidisciplinaran proces, predviđen da se odvija u grupnom radu. Seminar se sastoji od popunjavanja protokola; predavanja koja su podeljena na segmente, a svaki segment prati odgovarajuća vežba i, završne vežbe koja ima za cilj da prikaže celokupan proces medijacije iz ugla pregovarača, strana koje učestvuju u konfliktu, kao i opservera procesa. Vežbe prolaze svi učesnici u različitim ulogama (role play). Osim aktivnog učešća, polaznici seminara će kroz sve faze procesa medijacije analizirati moguće poteškoće, otpore na nivou rešavanja konflikata pregovaranjem, na ličnom i profesionalnom nivou..

Specifične teme u okviru modula:

1. *O medijaciji i pregovaranju*
 - Indikacije i kontraindikacije
 - Popunjavanje protokola
 - Upoznavanje sa bazičnim sposobnostima u okviru medijacije
2. *Kontraveštine u pregovaranju i rešavanju problema*
 - Strategije neuspešnog pregovaranja u medijaciji
 - Mentalizacija u medijaciji
 - Tolerancija na frustraciju u medijaciji
 - Celovitost objekta u medijaciji
3. *Osnovni principi poslovne medijacije*
 - Uslovi i ciljevi procesa
4. *Tehnike pregovaranja u medijaciji*
 - Pregovaračke veštine
 - Pravila procesa
 - Tok procesa pregovaranja
5. *Faze procesa medijacije*
 - Otvaranje
 - Izlaganje problema
 - Rad na procesu
 - Faza dogovora
 - Okončanje procesa medijacije

Program edukacije za Poslovni Coaching – bazični nivo/15 modula/240 časova

Prevencija i zaštita od mobinga

Trajanje

**2 dana
(16 časova, 12 sati)**

Ciljevi:

Modul prevencija i zaštita od mobinga je usmeren na sticanje znanja radi prepoznavanja situacija i odnosa na radu i u vezi sa radom, a koji predstavljaju psihičko zlostavljanje, sa ciljem sprečavanja ili otklanjanja štetnih posledica po psihičko i fizičko zdravlje. Stečinim znanjima se postiže bolji uspeh u radu i unapređuju svi aspekti u vezi sa radom pojedinca i cele organizacije.

Način rada:

Trening se odvija putem predavanja i prezentacija u okviru kojih se organizuju radionice, sa fokusom na karakteristične situacije, igranje uloga i korišćenje brojnih upitnika.

Predviđen je interaktivan rad sa trenerom uz mogućnost postavljanja pitanja i rešavanja konkretnih dilema.

Specifične teme u okviru modula:

1. Pojam i osnovne karakteristike mobinga
 - Uzroci nastanka
 - Vrste mobinga
 - Faze mobinga
 - Psihologija žrtve
 - Psihologija mobera
2. Organizaciona kultura i struktura
 - Poslovna politika organizacije
 - Izgradnja organizacione kulture
 - Uspešno upravljanje ljudskim potencijalima
3. Kako prepoznati mobing
 - Kada znamo da je mobing prisutan
 - Da li se mobing prijava i koliko
 - Šta nije mobing/razlikovanje od drugih kažnjivih ponašanja i od drugih oblika dozvoljenog postupanja
 - Mobing u Srbiji
4. Posledice mobinga
 - Prve reakcije
 - Posledice po fizičko/psihičko zdravlje
 - Moguće dijagnoze
 - Posledice po organizaciju/društvo
5. Zaštita od mobinga
 - sudska zaštita
 - vansudska zaštita
6. Prevencija mobinga
 - Podizanje svesti i edukacija o ovom fenomenu na nivou pojedinačne/organizacijske/celokupne društvene zajednice

Program edukacije za Poslovni Coaching – bazični nivo/15 modula/240 časova

Motivacija

**Trajanje**

2 dana (16 časova, 12 sati)

Ciljevi:

Programom se usvajaju opšta znanja o temeljima motivacije za rad, sa ciljem boljeg razumevanja "tačaka kočenja" po pitanju efektivnosti i inicijative u radnom okruženju. Pregledom osnovnih teorija motivacije kojima se sagledava šta sve nekoga može motivisati za rad, i koje su neke od grešaka kojima se, suprotno cilju, zaposleni mogu demotivisati, učesnici se podstiču na primenu strategija motivacije koje, u skladu sa potrebama, mogu biti veoma efektivne.

Način rada:

Ovaj trening će uz pomoć interaktivne prezentacije, kao i kroz kombinovanje grupnog, radioničarskog i rada u paru, predstaviti osnovne postavke motivacije, psihičkih osnova motivacije za rad i brojnih strategija motivacije koje se mogu primeniti na sebi i drugima. Uz pomoć teorijskog prikaza, praćenog video materijalom i primerima, autori će pomoći učesnicima da sagledaju motivaciju za rad iz više uglova, sa ciljem celovitog razumevanja same motivacije u poslovnom okruženju i primene usvojenih znanja.

Specifične teme u okviru modula:**1. Motivacija za rad i psihički temelji motivacije**

- Osnovne karakteristike motivacije za rad
 - Podela motiva
 - Volja i inicijativa
2. Potrebe koje zaposlene u kompanijama pokreću na rad
- Čovek kao racionalno ekonomsko biće
 - Čovek kao društveno biće
 - Čovek kao biće koje teži samoaktualizaciji
 - Čovek kao složeno biće

3. Teorije motivacije

- Maslovjeva teorija hijerarhije potreba
- Teorija postavljanja ciljeva
- Teorija pravednosti
- Teorija očekivanja

4. Veza ličnosti zaposlenih i njihove motivacije za rad

- A, B i C tip ličnosti
- Depresivne i melanholične osobe
- Unutrašnji i spoljašnji lokus kontrole
- Ekstravertri i introverti
- Opsesivno-kompulsivne, zavisne i narcistične osobe

5. Motivacione strategije menadžera

- Participativni menadžment
- Nagradjivanje po zasluzi
- Motivacija promenom sadržaja rada

6. Stilovi menadžmenta i motivacija**7. Stres i motivacija strahom**

Program edukacije za Poslovni Coaching – bazični nivo/15 modula/240 časova

Stres Menadžment

**Trajanje****2 dana (16 časova, 12 sati)****Ciljevi:**

Ovaj multidisciplinarni program za cilj ima dubinsko razumevanje stresa i načina na koji se stresne situacije u radnom okruženju prelamaju kroz prizmu naših psiholoških mehanizama – čineći nas ranjivim i podložnim reakcijama i ponašanjima koji nam nisu svojstveni, ili psihosomatskim problemima. Upoznavanje i modifikovanje svojih psiholoških obrazaca, kao i svajanje efikasnih tehniku prevladavanja stresa u radnom okruženju osnovni su benefiti svih polaznika programa.

Način rada:

Ovaj modul kombinovaće saznanja dubljeg psihodinamskog pristupa sa savremenim tehnikama biofeedback metoda, dopuštajući svakom učesniku da u svojim ličnim obrascima kao i obrascima drugih ljudi prepozna slabe tačke i nauči da radi sa njima. Kroz tehnike različitih psiholoških pristupa imaće priliku da prepozna sebi najbliže i najprijećivije tehnike i usvoji ih. Kroz tehnike samoupoznavanja, reflektovanja, prepoznavanja i lične dijagnostike sa jedne strane, i kroz tehnike rada na razvoju bazičnih sposobnosti potrebnih za prevladavanje stresa sa druge strane, polaznici će iskustveno proći stvari koje će posle moći da prenesu na druge, kao i da efikasno primenjuju na sebi.

Specifične teme u okviru modula:

- 1. Stres i srođni pojmovi – razumevanje suštine procesa stresne reakcije
 - Procesi i ishodi stresnih reakcija
- 2. Životni i profesionalni stresori
 - Tehnike uravnotežavanja odnosa prema stresu
- 3. Profesionalni stresori
- 4. Sveobuhvati stresni proces i fizilogija (fizioliški tipovi regovanja)
- 5. Menadžerski sindrom
- 6. Sindrom izgaranja (burn-out)
- 7. Psihologija stresa
- 8. Principi razvoja rezilijentnosti na stres
- 9. Bazični emocionalni kapaciteti i stresne reakcije
- 10. Tehnike razvoja otpornosti na stres

Program edukacije za Poslovni Coaching – bazični nivo/15 modula/240 časova

Autogeni trening

**Trajanje**

**2 dana
(16 časova, 12 sati)**

Ciljevi:

Autogeni trening je savremena tehnika za borbu sa stresom. Trening predstavlja integraciju odabranih praktičnih relaksacionih postupaka, čiji je glavni cilj oslobođanje od viška psiholoških i fizioloških tenzija.

Osnovni cilj iskustvenog treninga je da polaznici savladaju samostalno praktikovanje vežbi. Savladavanjem samostalnog izvođenja autogenog treninga i njegovom primenom, postiže se stanje duboke opuštenosti i značajni isceljujući efekat kako za telo tako i za psihu. Ispitivanja su pokazala da praktično nema funkcija sistema organa na koje ova metoda blagotvorno ne utiče. Efekti koji se postižu autogenim treningom su mnogobrojni: za samo nekoliko minuta redovnog svakodnevnog vežbanja: sposobnost upravljanja stresom, unutrašnja stabilnost i mir, viši stepen psihofizičke relaksacije, uravnotežavanje raspoloženja, smanjuje se anksioznost, fizička napetost, trema, normalizacija disanja i rada unutrašnjih organa, poboljšava se kvalitet sna i spavanja - skraćuje se (ili produžava) potreba za spavanjem. Značajno poboljšanje je ustanovljeno na nivou pažnje, koncentracije, radnih (i sportskih) efekata).

Način rada:

Program se sastoji od objašnjenja vežbi, praktičnog uvežbavanja, kao i pratećih tematskih predavanja. Proces je interaktivni i obuhvata analizu postupka sa svakim članom grupe tokom trajanja seminara. Predavanja obuhvataju opis i objašnjenje blokada određenih organa koje izazivaju psihosomatske tegobe, pad efikasnosti i disfunkcionalna osećanja i ponašanja.

Predviđeno je testiranje na početku seminara i retest nakon šest meseci. (Načini suočavanja sa stresom). Rezultati se saopštavaju individualno.

Specifične teme u okviru modula:

- | | | | | | |
|--|---|--|---|---|---|
| 1. Uvodno predavanje o AT <ul style="list-style-type: none">- Opis kursa i ATo Indikacijeo Ciljevio Kontraindikacije- Testiranje (princip anonimnosti i dobrovoljnosti)- Moždani talasi- Stanja svesti- Psihofizička relaksacija | 2. Predvežbe, predavanje i praktični deo <ul style="list-style-type: none">- Opis i značaj predvežbi – tehnike opuštanja- Usmeravanje pažnje na unutrašnje procese- Značaj opoziva | 3. Osnovne vežbe (1-3), predavanje i praktični deo <ul style="list-style-type: none">- Vežbe Težine ruke- Vežbe Topline ruke- Vežbe Ritam disanja | 4. Evaluacija praktikovanja, Uravnotežavanje raspoloženja <ul style="list-style-type: none">- Iskustveni deo, diskusija- Međuvežba – Uravnotežavanje raspoloženja- Spajanje prvog seta vežbi | 5. Osnovne vežbe (4-6), predavanja i praktični deo <ul style="list-style-type: none">- Vežba Ritam srca- Vežbe Topline stomaka- Vežbe Svežine čela | 6. Postvežbe, predavanje i praktični deo <ul style="list-style-type: none">- Spajanje vežbi- Kruženje svesti- Principi kreativnosti u AT |
|--|---|--|---|---|---|

Program edukacije za Poslovni Coaching – bazični nivo/15 modula/240 časova**Trajanje****2 dana****(16 časova, 12 sati)****Ciljevi:**

Usvajanje neposredno primenljivih prodajnih znanja i veština za prodajne zastupnike i one koji vrše direktnе pregovore sa kupcima, kao i sticanje razumevanja prodajnog i komercijalnog segmenta poslovanja tazličitih kompanija, sa mogućnošću razumevanja problematike, prenošenja znanja i iskustva u svakodnevnom radu.

Način rada:

Ovaj dinamičan modul organizovan je kroz naizmenične usmene prezentacije, demonstracije, individualni rad učesnika i radioničarski rad koji zajedno omogućavaju učesnicima dublje sagledavanje i šire razumevanje tema koje se obrađuju, kao i praktičnu primenu znanja u svakodnevnom radu.

Specifične teme u okviru modula:*Prodajne tehnike i proces prodaje*

1. Pojam prodaje
2. Karakteristike savremenog kupca
3. Uloga prodavca
 - osobine dobrog prodavca
 - aktivnosti prodavca
 - psihologija prodavca i kupca
4. Proces prodaje
5. priprema (promena na tržištu, informacije o kupcima, baze podataka o kupcima);
6. otvaranje prodajnog razgovora (tipologija kupaca, prikazivanje proizvoda-dodata vrednost, komuniciranje prodavac-kupac, prilagođavanje različitim stilovima drugih osoba, pitanja;
7. prodajne tehnike u zavisnosti od vrste usluga i prodajnog mesta
8. Dominantni stilovi kupaca i prilagođavanje stilovima kupaca
9. Komuniciranje verbalno i neverbalno sa kupcem
10. Prodaja kroz postavljanje pitanja
11. Dodata vrednost proizvoda
12. Aktivno slušanje
13. Zaključivanje prodaje
14. Primedbe u prodaji
15. Konflikt u prodaji
16. oRad sa "teškim kupcima"
17. Fidelizacija(lojalnost) kupaca:
 - prepoznavanje potrebe kupca
 - savetovanje kupca
 - pomoći kupcu
 - kontakt nakon uspešene/neuspešne prodaje,

Program edukacije za Poslovni Coaching – bazični nivo/15 modula/240 časova**Trajanje****2 dana****(16 časova, 12 sati)****Ciljevi:**

Trening je usmeren na podsticanje pojedinca:

- da se aktivno posveti kontroli i oblikovanju svoje karijere,
- da uspesno postavlja, realizuje i prati ostvarenje ciljeva,
- da planira, organizuje i kontrolise utrošak vremena

Takođe je posvećen menadžerima i profesionalcima koji se bave ljudskim resursima da, sagledavajuci i primenjujuci ove aspekte, pomognu i omoguće zaposlenima ostvarenje optimalnih rezultata i postizanje uspeha u datom ambijentu shodno potencijalima I afinitetima zaposlenih.

Učestvovanjem u ovom programu podstiče se aktivni kreativni odnos prema sebi i svojoj budućnosti, posvećenost poslu i preduzeću radi efektivnijeg funkcionisanja i optimalnog razvoja, kako pojednica, tako i organizacije.

Usvajanjem pomenutih znanja na najefektivniji i najefikasniji način razvijaju se i veštine potrebne za uspešno ostvarenje pojedinca.

Način rada:

Program je usmeren na usvajanje novih saznanja i razvijanje procedura za postavljanje ciljeva, upravljanje vremenom i oblikovanje karijere i mogućnost lične primene na samom treningu. Pored teorijskog izlaganja, treneri odgovaraju na pitanja i dileme povezane sa ovim temama i pomažu u pronalaženju rešenja za izazove pred kojima se nalaze pojedinci, bilo zaposleni ili nezaposleni, ljudi na početku karijere ili na njenom vrhuncu. Oni prenose potrebna znanja kako bi se edukanti i sami sa tim u budućnosti uspešno suočavali i podstiču veštine kojima se ta znanja mogu dalje prenositi.

Specifične teme u okviru modula:**1. Upravljanje karijerom**

- Definisanje i oblikovanje karijere
- Kontrola sopstvene karijere
- Poslovna interesovanja
- Radne vrednosti
- Vestine

3. Upravljanje vremenom

- Pojam vremena I produktivnosti
- Organizacija I planiranje
- Donošenje odluka I određivanje prioriteta
- Fokusiranje I odlaganje
- Radni stil

2. Postavljanje ciljeva

- Definisanje ciljeva
- Način postavljanja ciljeva
- Korist od postavljanja ciljeva
- Potrebne sposobnosti i veštine
- Smetnje u postavljanju i ostvarenju ciljeva

4. Karijera u poslovnom ambijentu

- Varijante traženja posla
- Promena posla
- Prilike za razvoj u preduzeću
- Definisanje cilja u karijeri
- Oblikovanje posla
- Podržavanje drugih da upravljaju svojom karijerom

Program edukacije za Poslovni Coaching – bazični nivo/15 modula/240 časova

Upravljanje promenama & Otpori promenama

Trajanje
2 dana
(16 časova, 12 sati)

Ciljevi:

Integrisani modul o menadžmentu ljudskih resursa za cilj ima povezivanje stečenih znanja iz psihologije i nauka o menadžmentu u jedinstvenu celinu i stvaranje šire slike o ulozi i značaju njihove upotrebe u kompanijama.

Specifični ciljevi vezani su za usvajanje tehnika i razumevanje situacija njihove primene u svakodnevnom radu, kako od strane ljudi zaposlenih u oblasti HR-a, tako i od strane menadžera i operativaca svih nivoa.

Način rada:

Program je koncipiran tako da dopusti svim učesnicima da iz pozicije Hr-a razmotre brojna pitanja sa kojima se u praksi susreću, razvijajući osećaj za širu sliku, dubinsko razumevanje organizacionog ponašanja, i razumevanje različitih tehnika rada sa ljudima (intervjui, razgovori, motivacija, razvoj ljudi i talenata, vođenje promena...)

Specifične teme u okviru modula:

1. *Ljudski resursi – uloga, položaj i odgovornosti u organizaciji*
2. *Organizaciono ponašanje*
 - *ključni elementi, primeri iz prakse i analiza*
 - *psihološki mehanizmi i kapaciteti od značaja za rad*
3. *Tehnike vođenja intervjeta*
 - *Selekcioni intervju*
 - *Godišnji razgovori*
 - *razgovori u medijaciji*
4. *Razvoj zaposlenih / psihološki i stručni*
 - *Zašto stručni razvoj nije dovoljan?*
 - *Talent managamnet*
 - *Delegiranje i razvoj zaposlenih*
 - *Motivacija i razvoj zaposlenih*
 - *Planiranje razvoja*
 - *Samosabotaže kod razvoja zaposlenih (mehanizmi odbrane, strahovi, otpori, organizacioni cinizam...)*
5. *Primena znanja iz oblasti menadžmenta ljudskih resursa u svakodnevnom radu*

Program edukacije za Poslovni Coaching – bazični nivo/15 modula/240 časova

Menadžment ljudskih resursa Integrисани модул

Trajanje**2 dana**

(16 časova, 12 sati)

Ciljevi:

Integrисани модул о менадžменту лјудских ресурса за циљ има повезивање стечених знања из психологије и наука о менадžменту у јединствену целину и стварање шире слике о улози и значају њихове употребе у компанијама.

Специфични циљеви везани су за усвајање техника и разумевање ситуација њихове примене у свакодневном раду, како од стране људи запослених у области HR-а, тако и од стране менадžера и оперативача свих нивоа.

Način rada:

Програм је концептиран тако да допусти свим учесnicima да из позиције Hr-а размотре бројна питања са којима се у прaksi сусрећу, развијајући осећај за ширу слику, дубинско разумевање организационог понашања, и разумевање различитих техника рада са људима (интервјуи, разговори, мотивација, развој људи и талената, вођење промена...)

Specifične teme u okviru modula:

- | | |
|--|--|
| 6. Ljudski resursi – uloga, položaj i odgovornosti u organizaciji | 9. Razvoj zaposlenih / psihološki i stručni |
| 7. Organizaciono ponašanje <ul style="list-style-type: none">- ključni elementi, примери из праксе и анализа- psihološki mehanizmi i kapaciteti od značaja za rad | - Zašto stručni razvoj nije dovoljan?
- Talent managamnet
- Delegiranje i razvoj zaposlenih
- Motivacija i razvoj zaposlenih
- Planiranje razvoja
- Samosabotaže kod razvoja zaposlenih (mehanizmi odbrane, strahovi, otpori, организациони cinizam...) |
| 8. Tehnike vođenja intervjuja <ul style="list-style-type: none">- Selekcioni intervju- Godišnji razgovori- razgovori u medijaciji | 10. Primena znanja iz oblasti menadžmenta ljudskih resursa u svakodnevnom radu |

**OLI Psihološko edukativni centar**

Gandijeva 200, 11070 Novi Beograd

Za dodatne info i prijave:**062 193 4067****oliposlovnicoaching@gmail.com**