

Team Zone

Professional Training & Team Building



*"Live as if you are to die tomorrow.
Learn as if you were to live forever."*

Gandhi

Catalog cursuri

Sumar

Cursuri generale (1-3 zile)

- + Leadership
- + Management
- + Comunicare
- + Comunicare persuasivă
- + Public Speaking
- + Conflict Management
- + Inteligența emoțională
- + Change Management
- + Stress Management
- + Tehnici de vânzare
- + Customer Care
- + Project Management
- + Negocieri competitive
- + Time Management
- + Tehnici de prezentare

Webinarii (1-2 module de 2h30' / temă)

- + Tehnici de comunicare asertivă
- + Ascultarea activă
- + Arta de a da feedback
- + Cele două fețe ale schimbării
- + Cum facem față confruntărilor
- + BIAS-uri cognitive
- + Relația cu persoanele dificile
- + Cum să fii un lider modern
- + Ședințe eficiente
- + Echipe performante
- + Vânzări prin telefon
- + Cum ne ținem în frâu emoțiile
- + Tehnici de negociere
- + Relația durabilă cu clienții
- + Creativitatea și gândirea laterală
- + Arta de a vorbi în public
- + Brainstorming
- + Cum terminăm la timp proiectele
- + Cum gestionăm stresul

Parenting (1-2 module de 2h30' / temă)

- + Parenting modern
- + Limbajele iubirii copiilor
- + Educația prin joc și activități non-formale
- + Provocările adolescenței
- + Somnul și educația
- + Parenting și cuplu

Metodologie

Alcătuirea modulelor

Punctul de plecare îl reprezintă obiectivele propuse, facem analiza necesităților, stabilim structura cursului cu adaptarea materialelor în acord cu domeniul de activitate al Clientului, livrăm și evaluăm impactul sesiunii de instruire. Cursurile se pot livra în limba română sau engleză.

Lucrăm cu grupe de 8-16 persoane, modulele de curs având durate cuprinse între 1-3 zile. În funcție de nivelul participanților (rezultat în urma analizei de necesități) putem livra cursuri cu noțiuni de bază, cursuri cu cunoștințe medii sau cursuri destinate celor avansați.

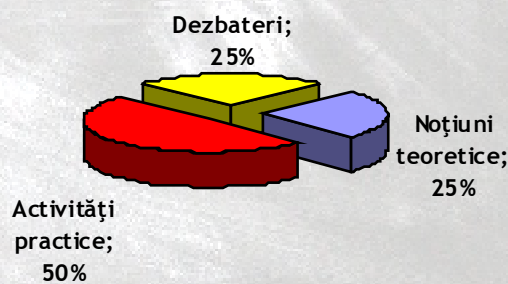
Metodă de instruire

Identificarea necesităților - discuții, chestionare, interviuri

Învățare experiențială

Tehnici livrare

- ☒ Prezentări noțiuni teoretice
- ☒ Dezbateri, discuții
- ☒ Studii de caz
- ☒ Jocuri de rol
- ☒ Exerciții, teste, Quiz-uri
- ☒ Filme demonstrative



Un sfert din timp este alocat noțiunilor teoretice care structurează informația și dezvoltă un limbaj comun specific

Un sfert din timp este destinat dezbaterilor

O jumătate din timp îl ocupă activitățile practice (jocuri de rol, studii de caz, fragmente de film, teste, exerciții) desfășurate în echipe de lucru

Materiale livrate

Suport de curs

Diplome

Raport curs

Feedback sesiune instruire

Premii oferite participanților la diferitele exerciții

DVD cu poze și filme înregistrate în timpul cursului

Cursuri online (webinarii)

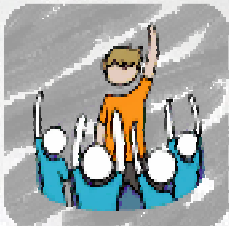
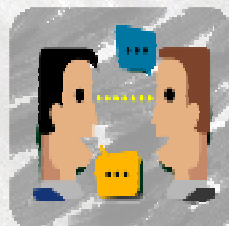
Utilizăm platforma Zoom - am luat în considerare accesibilitatea, lipsa problemelor tehnice, ușurința în utilizare și un feedback excelent al participanților de până acum.

Numărul de participanți în sesiunile noastre de instruire online este cuprins între 15 și 20 de persoane, pentru a avea un grad mare de interactivitate.

Formatul 'standard' al webinarilor pe care le organizăm are în vedere o durată de 2 ore și jumătate, dar avem și module cu durate mai lungi, pentru subiectele complexe.

Diplomele și o copie a materialelor prezentate sunt oferite în versiune electronică.

Cursuri generale (1-3 zile)

Curs	Descriere
Leadership 	Liderii și leadership-ul continuă să fascineze și acum la fel de mult ca și altădată. Care sunt aspectele care îi diferențiază pe lideri de cei din jur? Ce resurse îi fac pe lideri să ia atitudine, să acționeze și să preia inițiativa în situațiile critice? Sunt aptitudini cu care liderii se nasc sau se pot dezvolta la orice individ? În cadrul cursului, participanții vor învăța să: - își evalueze și să își dezvolte abilitățile de lider; - înțeleagă comportamentele celor din jur; - comunice și să acționeze ca liderii; - conducă și să dezvolte echipele din subordine; - contribuie la dezvoltarea indivizilor pe care îi conduc; - facă față schimbării; - gestioneze eficient conflictele.
Management 	Un manager este persoana sub bagheta căreia se concretizează obiectivele unei organizații. Nu este deloc simplu să planifici, să organizezi, să conduci și să controlezi activitățile dintr-o companie, dar nu este nimic ce să nu poată fi deprins. În cadrul cursului, participanții vor învăța să: - înțeleagă conceptele de viziune, misiune și valori; - planifice și să organizeze activitățile din structura pe care o conduc; - aplice principii de management strategic; - stabilească țeluri și obiective; - înțeleagă și să întrețină cultura organizațională; - gestioneze procesul de luare a deciziilor; - comunice eficient în cadrul organizațional; - conducă echipele din subordine; - motiveze persoanele pe care le conduc; - controleze activitățile dintr-o organizație.
Comunicare 	Comunicarea este o artă care trebuie perfecționată (indiferent dacă se realizează la nivel individual, interdepartamental sau la nivel de organizație), pentru a avea rezultate palpabile și profitabile în același timp. În cadrul cursului, participanții vor învăța să: - comunice eficient (față în față, telefon, email, ...); - decodifice mesajele din jur; - înțeleagă barierele de comunicare; - comunice într-o manieră asertivă; - primească și să dea feedback constructiv; - detecteze stilul de comunicare potrivit în diferite circumstanțe; - își adapteze modul de comunicare în acord cu interlocutorii; - își dezvolte tehnicile de ascultare activă; - facă față discuțiilor cu persoanele dificile; - comunice într-un mediu organizațional.

Comunicare persuasivă



Trăim vremuri în care suntem bombardati, zi de zi, de zeci de mesaje care ne îndeamnă să facem câte ceva (să cumpărăm un anumit lucru, să donăm, să ajutăm, ...). Toate bune și frumoase în teorie, însă, în realitate, de multe ori ne sunt "apăsate" diverse "butoane" care declanșează comportamente de supunere la cererea primită.

În cadrul cursului, participanții vor învăța să:

- înțeleagă structura mesajelor persuasive;
- detecteze și să descifreze mesajele persuasive din jur;
- utilizeze modele de temperament, comportament și personalități;
- recunoască erorile sistematice de gândire (bias-uri cognitive);
- aplice teoria atribuirii și teoria disonanței cognitive;
- își mărească rezistența la tentativele de influențare ale celor din jur;
- înțeleagă, să observe și să utilizeze tehnici de persuasiune;
- ia în considerare aspectele etice ale comunicării persuasive.

Public Speaking



Un bun orator este cel care reușește mai mult decât să țină un discurs în fața unor persoane; el va modifica emoții, atitudini și acțiuni, lăsând în urmă un public mișcat de cuvinte și atins de semnificația mesajului transmis.

În cadrul cursului, participanții vor învăța să:

- identifice sursa care le generează teama de a vorbi în public;
- utilizeze tehnici pentru diminuarea anxietății;
- analizeze audiența în fața căreia va susține un discurs sau prezentare;
- își aleagă subiectele care li se potrivesc;
- își documenteze profesionist discursul;
- realizeze prezentări excepționale;
- își controleze și să își folosească limbajul non-verbal;
- țină discursuri de impact.

Conflict Management



Este importantă recunoașterea și identificarea corectă a tipurilor de conflicte ce pot să apară într-o organizație, pentru a le putea gestiona și dezamorsa utilizând instrumentele potrivite.

În cadrul cursului, participanții vor învăța să:

- clasifice conflictele;
- înțeleagă cadrul conceptual al conflictelor;
- facă diferența între diferitele surse de conflict;
- identifice tipologia conflictelor;
- aplice tehnici de ascultare activă;
- comunice asertiv;
- negocieze, medieze sau arbitreze conflicte;
- aplice modele de diagnoză și rezolvare ale conflictelor;
- utilizeze tehnici de gestionare ale conflictelor.

Inteligența emoțională



Inteligența emoțională este o competență extrem de importantă care poate aduce cu ea succesul în viața profesională sau personală. Vestea bună este că nu ne naștem inteligenți emoțional și putem privi inteligența emoțională ca pe un mușchi care poate fi antrenat și dezvoltat la oricare din noi.

În cadrul cursului, participanții vor învăța să:

- își înțeleagă propriile emoții și sentimente;
- descifreze emoțiile persoanelor din jur;
- își controleze reacțiile în momentele tensionate;
- gestioneze cu succes situațiile dificile;
- relaționeze într-o manieră pozitivă cu oricine;
- folosească empatia în interacțiunea cu cei din jur;
- utilizeze tehnici de creștere a inteligenței emoționale;
- își îmbunătățească abilitățile de lider folosind inteligența emoțională.

Change Management



Totul se schimbă în jur, indiferent de voința noastră, iar entitățile care eșuează în a înțelege acest adevăr simplu sunt măturate de valurile schimbării. Atitudinea proactivă și capacitatea de a vedea și gestiona oportunitatea care vine împreună cu schimbarea oferă un avantaj competitiv și garanția supraviețuirii în mediul de business contemporan.

În cadrul cursului, participanții vor învăța să:

- utilizeze principalele modele de abordare a schimbării;
- evalueze impactul schimbării;
- învingă rezistența la schimbare și să privească schimbarea ca pe o oportunitate;
- gestioneze schimbarea individuală;
- conducă schimbarea la nivelul echipelor;
- înțeleagă și să gestioneze schimbările care pot interveni într-o organizație;
- găsească canalele potrivite pentru comunicarea schimbării.

Stress Management



Stresul nu ocolește pe nimeni, indiferent de vârstă, cultură, educație, venituri sau poziție socială. Și, paradoxal poate, este foarte bine așa - stresul (de dimensiune rezonabilă) ne ajută să ne mobilizăm, să ne atingem obiectivele, să facem față provocărilor și să progresăm. Excesul de stres devine însă dăunător, ne afectează productivitatea, starea emoțională și, mai ales, sănătatea.

În cadrul cursului, participanții vor învăța să:

- analizeze factorii stresori din jur;
- detecteze apariția semnelor care preced stresul;
- înțeleagă mecanismele psihologice care declanșează stresul;
- se protejeze de elementele care declanșează stresul acut;
- utilizeze strategii de combatere ale stresului cronic;
- folosească tehnici de respirație și de relaxare;
- prioritizeze cererile din jur;
- își găsească echilibrul emoțional.

Tehnici de vânzare



Vânzările ... un proces care poate să pară simplu la prima vedere, dar care în realitate este complex și pretențios, reprezentând factorul care impulsionează orice afacere. Există principii fundamentale ale vânzării care pot face ca procesul să fie eficient și să aducă satisfacții atât pentru cumpărător cât și pentru vânzător. Vânzătorii de succes învață și își dezvoltă abilitățile până când ele devin instinctuale, ca o a doua natură.

În cadrul cursului, participanții vor învăța să:

- pregătească întregul proces de vânzare;
- înțeleagă comportamentele celor din jur;
- comunice asertiv;
- negocieze și să găsească soluții de tip win-win;
- rezolve obiecțiile ridicate de clienți;
- construiască o relație de durată cu clientul;
- găsească metode de a crește cifra de vânzări a companiei.

Customer Care



Clientul este componenta cheie a oricărui business. Ce poate fi făcut pentru a menține satisfacția clienților actuali astfel încât ei să continue să facă afaceri cu compania și să vorbească pozitiv despre ea altor potențiali clienți?

În cadrul cursului, participanții vor învăța să:

- comunice eficient cu clientul (față în față, telefon, email, ...);
- detecteze personalitățile clienților;
- înțeleagă necesitățile și motivațiile clienților;
- relaționeze pozitiv și deschis cu clientul;
- să facă față obiecțiilor și să soluționeze eficient cerințele clienților;
- gestioneze relația cu un client dificil;
- își stăpânească emoțiile în relația cu clientul;
- fidelizeze clientul.

Project Management



Gestionarea eficientă a unui proiect este întotdeauna un balet fin între toți factorii cu pondere în proiectul care se derulează: resurse umane, know-how, timp, buget, materiale, echipamente.

În cadrul cursului, participanții vor învăța să:

- identifice rolurile și responsabilitățile persoanelor implicate în proiecte;
- planifice proiecte de diverse dimensiuni;
- stabilească obiectivele și prioritățile proiectului;
- gestioneze eficient resursele disponibile;
- conducă echipa de proiect;
- aibă o bună comunicare în cadrul proiectului;
- controleze aspectele legate de buget;
- urmărească și să controleze execuția proiectelor;
- încheie și să evalueze corect proiectele.

Negocieri competitive



Conștient sau nu, negociem în fiecare clipă a existenței noastre. Negociem la serviciu, acasă, cu furnizorii, cu clienții, cu copilul, cu soacra, cu șeful, cu noi înșine... . Cu toate că pare greu de crezut, putem "câștiga" cea mai mare parte din negocieri împreună cu oponentul și nu în dauna acestuia, rezultând negocieri de succes și nu negocieri în urma cărora una dintre părți rămâne frustrată și așteaptă să-și ia revanșa.

În cadrul cursului, participanții vor învăța să:

- își dezvolte abilitățile de negociatori;
- înțeleagă comportamentele celor din jur;
- asculte și să comunice asertiv;
- pregătească negocierile la care vor participa;
- adopte strategii în urma cărora ambele părți să iasă în câștig;
- facă față persoanelor și situațiilor dificile;
- să adopte stilul potrivit de negociere în funcție de interlocutor și de situație.

Time Management



Timpul nu poate fi cumpărat, stocat sau oprit și fiecare secundă care trece este plecată definitiv. Secunde nu mai pot fi aduse înapoi și nici refolosite. De aceea trebuie să privim timpul ca pe cea mai valoroasă resursă existentă și să înțelegem că singurul mod de a-i maximiza potențialul este să facem uz de el în mod eficient.

În cadrul cursului, participanții vor învăța să:

- stabilească obiective realiste;
- facă diferența între important și urgent;
- prioritizeze activitățile pe termen scurt, mediu și lung;
- planifice profesionist timpul;
- delege eficient diverse sarcini;
- evite factorii perturbatori și întreruperile;
- refuze politicos sarcini care interferează cu programul stabilit;
- își facă timp pentru gândire strategică.

Tehnici de prezentare



Ambalajul este, în cele mai multe cazuri, cel care vinde marfa. O prezentare de impact, adaptată auditoriului vizat și cu informații relevante poate asigura succesul vânzării unui produs sau serviciu.

În cadrul cursului, participanții vor învăța să:

- evalueze auditoriul prezentării;
- realizeze și să susțină prezentări de impact;
- recunoască diferitele stiluri de comunicare;
- își gestioneze emoțiile din timpul unei prezentări;
- să facă față situațiilor neprevăzute;
- să comunice asertiv cu participanții dificili;
- utilizeze eficient aplicații destinate realizării de prezentări.

Webinarii (1-2 module de 2h30' / temă)

Webinar	Descriere
Tehnici de comunicare asertivă 	Cum spui NU șefului sau soacrei? Unul ne "călărește" la serviciu, iar cealaltă a pus stăpânire pe zona personală. Complicat să-i refuzi, dar greu și să dai curs avalanșei de cereri. Ce faci? Refuzi abrupt cu riscul de a "sparge ouăle" sau accepți și ai feng shui-ul ciobit întreaga zi? Ei bine, există și o variantă asertivă de reacție, care îți permite să îți spui politicos punctul de vedere și să refuzi ceea ce ți se cere fără a călca pe ego-ul celui de lângă și fără a deteriora relația.
Ascultarea activă 	Trăim vremuri în care fiecare se trezește vorbind. Rezultatul firesc: o mulțime de zvonuri, anunțuri contradictorii, frânturi informaționale, fake news, ... Cum ne păstrăm echilibrul și sănătatea mintală? Cum facem să separăm informația adevărată de zgomotul de fond? Cum reușim să înțelegem ce vor să spună de fapt cei de lângă noi? Răspunsul este simplu: ASCULTÂND. Activ. Conștient. Complet. Total. Este important de notat că la fel ca orice tip de abilitate, ascultarea activă se poate îmbunătăți prin învățare și exersare.
Arta de a da feedback 	Feedback-ul poate fi definit și ca fiind ingredientul care structurează și dă sens procesului de comunicare. Nu putem impune credințe, păreri sau atitudini celorlalți. În cel mai fericit caz, pretențiile de schimbare se lovesc de o rezistență inițială și în cel mai rău caz, de intransigență și resentimente. Un feedback abil va reuși să ofere celeilalte persoane informații despre ea însăși, pe care le poate lua în considerare și din care poate învăța.
Cele două fețe ale schimbării 	SCHIMBĂRILE se întâmplă. Cu voia noastră sau fără. Fie că ne place, fie că ba. Și creionează realități la care ne este, de multe ori, dificil să ne ADAPTĂM. Vestea bună este că avem ÎNTOTDEAUNA posibilitatea de a alege modul în care vom fi influențați de schimbare. Răspunsul la schimbare ne împarte, cumva, în 3 categorii (după un anonim): "Those who let it happen. Those who make it happen. Those who wonder what happened."
Cum facem față confruntărilor 	Ne place sau ba, conflictele fac parte din existența noastră, fie că se petrec la serviciu, cu colegi, șefi sau subalterni, fie că au loc acasă, cu membri ai familiei. Tolerăm și ne supunem? Contraatacăm? Din fericire există și o altă abordare a conflictelor, care nu vizează neapărat câștigarea confruntării și care aduce ambelor părți rezultate apropiate de ceea ce și-ar fi dărit.
BIAS-uri cognitive 	Este fascinantă interacțiunea dintre partea intuitivă și cea analitică a creierului uman (Sistemul 1 și Sistemul 2 ale lui Daniel Kahneman) și modul în care gândirea noastră este afectată de erorile sistematice cunoscute sub denumirea de bias-uri cognitive (idei preconcepute, tendențiozități, prejudecăți). Aceste deformări ale percepției realității ne pot afecta negativ modul în care luăm decizii și relaționarea cu cei din jur.

Relația cu persoanele dificile



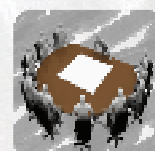
Conflictele fac parte din viața de zi cu zi - apar, se dezvoltă, explodează și dispar. Aduc, cu certitudine, progres, însă doar în situațiile în care le înțelegem, le gestionăm corespunzător și le punem să lucreze în favoarea noastră. Ne propunem să discutăm câteva caracteristici fundamentale ale conflictelor, să vedem cum le putem gestiona și să înțelegem tipologiile comportamentale ale semenilor noștri pentru a relaționa pozitiv cu cei pe care la o primă vedere i-am cataloga ca fiind "dificili".

Cum să fii un lider modern



Trăim timpuri în care majoritatea lucrurilor din jur sunt diferite de la o zi la alta, ceea ce face ca "slujba" de lider să fi din ce în ce mai complexă. Liderul de astăzi are o fișă a postului încărcată, printre atribuțiile de bază regăsindu-se: implementarea schimbărilor, gestionarea conflictelor, rezolvarea crizelor, conducerea echipelor și, nu în ultimul rând, dezvoltarea oamenilor din subordine. Un lider modern știe să își suflece mânecile și să lucreze cot la cot cu echipa pentru traversarea momentelor dificile.

Ședințe eficiente



Știm cu toții cât de mult timp pierdem în ședințele fără de sfârșit care se succed una după alta în fiecare zi. Ce-ar fi dacă le-am înlocui cu întâlniri scurte, la obiect, în care să fie discutate punctual subiectele stabilite prin agendă, într-o atmosferă destinsă și calmă? Să mai adăugăm și un final în care plecăm cu probleme rezolvate și cu direcții clare de acțiune? Nu este un scenariu SF și ședințele pot fi eficiente - este suficient să vrem acest lucru și să luăm în considerare câteva tehnici și recomandări.

Echipe performante



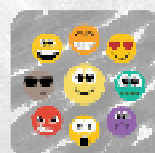
Echipele sunt entitățile care fac să funcționeze orice organizație, prin urmare, pentru ca activitatea să fie profitabilă trebuie neapărat ca ele să funcționeze eficient. Vom trece în revistă stadiile echipelor (Tuckman) și rolurile pe care le preiau persoanele dintr-o echipă (Belbin), vom vedea cum funcționează transferul de putere și decizie (empowering), cum putem implementa procesul de luare a deciziilor și modalități de motivare ale echipelor pe care le conducem.

Vânzări prin telefon



Telefonul a devenit, în momentul de față, obiectul cel mai utilizat de pe fața planetei. Pe stradă, în mașină, în metrou, la birou, acasă... peste tot oamenii butonează telefoanele mobile. Ar fi așadar o greșeală imensă să neglijăm acest canal de comunicare care are câteva caracteristici fantastice: ieftin, rapid, facil și eficient. Dacă mai adăugăm puțină ascultare activă, un praf de empatie, un bun control al emoțiilor și al limbajului para-verbal și câteva tehnici de vânzare vom avea la dispoziție o armă redutabilă care ne va aduce clienți și profit.

Cum ne ținem în frâu emoțiile



Zilele în care îi clasificam pe cei de lângă noi ca fiind deștepți sau ba după cât de buni erau la mate sau la română (sau, altfel spus, inteligența cognitivă sau academică) sunt demult apuse. Degeaba deții diverse tipuri de cunoștințe și informații dacă nu ești capabil să îți înțelegi propriile emoții și sentimente, dacă nu ai capacitatea de a-ți controla zona emoțională, dacă nu empatizezi și dacă nu ai abilitatea de a relaționa cu cei din jur...

Tehnici de negociere



Fiecare negociază câte ceva în fiecare zi și suntem, fără a realiza pe deplin, negociatori. Negociem cu șeful atunci când discutăm despre un proiect, negociem cu soția când alegem restaurantul la care vom mânca și negociem cu copilul atunci când stabilim ora de culcare. Negociem în fiecare zi, dar nu o facem neapărat bine - strategiile comune de negociere lasă părțile fie nemulțumite, fie consumate, fie pe picior de război. Avem nevoie de o altă abordare, de alte principii și de un set de tehnici care să integreze ceea ce își doresc ambele părți.

Relația durabilă cu clienții



Cientul este componenta cheie a oricărui business. Ce poate fi făcut pentru a menține satisfacția clienților actuali astfel încât ei să continue să facă afaceri cu compania și să vorbească pozitiv despre ea și altor potențiali clienți?

Care este ingredientul secret care îl fidelizează pe client?

Cientul este o entitate sensibilă și fragilă, care vine greu și pleacă repede. Componenta emoțională a interacțiunii cu acesta este un factor determinant pentru o relație durabilă și profitabilă pentru toate părțile.

Creativitatea și gândirea laterală



Încercarea de a schimba idei și concepte din exterior duce, de cele mai multe ori, la conflicte; modul eficient de modificare trebuie să vină din interior, prin rearanjarea informațiilor existente.

Gândirea laterală urmărește "eliberarea" ideilor din chingile conceptelor învechite, rezultând schimbări de abordare și de atitudine - pur și simplu învățăm să privim dintr-un alt unghi lucruri pe care dintotdeauna le-am crezut de neschimbat.

Arta de a vorbi în public



De-a lungul timpului au apărut o mulțime de reguli, tehnici și "tips-uri" despre modul în care putem să îi influențăm, să îi motivăm sau să îi persuadăm pe cei de lângă noi. Unele recomandări, cu toate că își au originea cu mii de ani în urmă, nu și-au pierdut deloc actualitatea și au fost utilizate de personalități marcante - Lincoln, Churchill, Kennedy, Nelson Mandela sau Obama.

Participarea la acest webinar nu va face să dispară "fluturii" din stomac, dar cu siguranță veți ști cum să-i controlați și să-i faceți să zboare în formație 😊.

Brainstorming



În anul 1941, Alex F. Osborn (director pe atunci într-o firmă de publicitate), a constatat că întâlnirile de business convenționale nu fac altceva decât să inhibe apariția de noi idei. Astfel că a imaginat un set de reguli pentru a stimula apariția unor abordări neconvenționale. Procesul a fost definit ca fiind o tehnică prin care un grup de persoane încearcă să găsească o soluție pentru o anumită problemă, prin luarea în considerare a ideilor spontane generate de toți participanții.

Cum terminăm la timp proiectele?



Gestionarea eficientă a unui proiect este întotdeauna un balet fin între toți factorii cu pondere în proiectul care se derulează: resurse umane, know-how, timp, buget, materiale, echipamente.

Cum procedăm pentru a nu întârzia?

Cum facem să nu depășim bugetul alocat?

Un bun manager de proiect trebuie să fie capabil să țină sub control aspectele "tehnice" (tot ceea ce înseamnă partea de resurse), dar, cel mai important, trebuie să relaționeze într-o manieră potrivită atât cu cei din propria companie, dar mai ales cu Clientul.

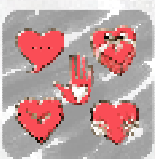
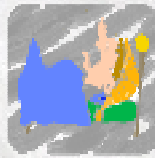
Cum gestionăm stresul



Nenumăratele lucruri pe care ne impunem să le facem, multitasking-ul, ritmul infernal al schimbărilor, interacțiunea din ce în ce mai superficială cu semenii noștri... totul contribuie la generarea de hormoni de stres și la inflamarea zonei emoționale, care va acoperi partea logică a creierului nostru și ne va pune în situația de a nu fi capabili să mai luăm decizii potrivite.

Vom discuta despre un set de tehnici simple care ne vor ajuta să ne înțelegem emoțiile, să le gestionăm și să putem reacționa rațional la stimulii din jur.

Parenting (1-2 module de 2h30' / temă)

Webinar	Descriere
Parenting modern 	Parentingul este o zonă complexă și bineînțeles, controversată. Dar cu certitudine nu vom schimba nimic și nu vom face lucrurile mai bine dacă perpetuăm metodele educative moștenite din părinți... Vă propunem explorarea unui model educațional centrat pe blândețe, pe acoperirea nevoilor emoționale ale copilului și cu acordarea statutului de 100% persoană egală cu noi, părinții.
Limbajele iubirii copiilor 	Copiii. Îi iubim. Enorm. Atât de tare încât câteodată uităm să le spunem asta sau nu suntem capabili să aflăm calea potrivită pentru ca mesajul să ajungă la ei. Copiii "vorbesc" câteva limbaje speciale ale iubirii și înțelegerea acestora va clădi punți solide de comunicare cu ei. Urmând poteca indicată de Chapman și Campbell, vă propunem un slalom prin 5 limbi de circulație planetară: mângâierea fizică, cuvintele de încurajare, timpul acordat, cadourile și serviciile. Care este limbajul folosit cu precădere de copilul tău?
Educația prin joc și activități non-formale 	Nimic nu trebuie făcut în joacă, dar totul se poate face mult mai plăcut, mult mai repede și mult mai eficient prin joc. Și dacă noi, adulții, preferăm să învățăm prin intermediu metodelor experiențiale (vezi Team Building), de ce să nu facem același lucru cu copiii? Vă vom prezenta și vom discuta metode și tehnici de predare non-formală utilizate de specialiști în domeniu, care vor transforma întregul proces educațional într-un timp petrecut cu drag alături de copilul care va învăța și se va dezvolta construind în același timp amintiri de neuitat.
Provocările adolescenței 	Viața alături de un adolescent poate să se transforme, câteodată, într-o călătorie pe un drum de țară, în remorca un camion, alături de câteva zeci de grenade... Lăsând gluma deoparte, perioada adolescenței este dificilă în primul rând pentru actorul principal, care își caută identitatea, care se transformă într-un adult, care își încearcă aripile și care vrea să își definească drumul pe care îl va urma. Totul se va simplifica dacă vom încerca să îi înțelegem emoțiile și să îi fim alături în tot ceea ce va încerca să facă.
Somnul și educația 	Toate ființele de pe pământ dorm. Oamenii, pentru o "funcționare" perfectă au nevoie de 8 ore de somn în fiecare zi. Ar fi de adăugat că orele de somn pierdut nu se recuperează niciodată. Mai mult decât atât, partea cognitivă (procesul de învățare, memoria) este drastic afectată de lipsa orelor necesare de somn. În cazul copiilor, calitatea somnului și numărul de ore dormite în fiecare zi au o influență covârșitoare asupra stării lor emoționale și implicit influențează disponibilitatea și permeabilitatea necesară în procesul educațional.
Parenting și cuplu 	Apariția pe lume a micului om este un eveniment care va schimba total și ireversibil paradigma vieții de cuplu. Un fel de potop biblic care va șterge și apoi va rescrie relația dintre părinți. Psihologul american John Gottman a realizat un studiu în urma căruia a rezultat că 67% din cuplurile în care apare un copil suferă o deteriorare drastică a relației, care conduce (în multe cazuri) la despărțire. Este cu certitudine o perioadă dificilă, dar arca lui Noe poate fi construită și relația poate fi salvată. Bineînțeles, cu truda ambilor părinți și cu câteva recomandări practice venite din partea unor somități din domeniu (soții Gottman).